Die eisenindustrie in ihrem Kampf um den Absatzmarkt

Rudolf Emil Martin

Die Eisenindustrie in ihrem Kampf um den Absatzmarkt.

Die Eisenindustrie

in ihrem Kampf

um den Absatzmarkt.

Eine Studie über Schutzzölle und Kartelle

von

Rudolf Martin.

Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1904.

Meiner Mutter

gewidmet.

Kaiser Wilhelm der Große

an den

Reichskanzler Fürsten Bismarck.

Gastein, 22. 7. 76.

Bei der Kürze der Zeit in Würzburg[1] konnte ich einen Gegenstand unserer inneren Verhältnisse nicht nochmals zur Sprache bringen, der mich trotz der Vorträge von p. Delbrück und Camphausen, noch ehe Sie im Herbste nach Berlin kamen, fortwährend beschäftigt und namentlich nach neueren Mitteilungen während meiner Anwesenheit am Rhein. Es ist dies das Darniederliegen unserer Eisen Industrie. In jenen Vorträgen wurde mir nachgewiesen, daß unser Eisen Export noch immer den Import übersteigt. Ich erwiedere, woher es denn aber komme, daß ein Eisen Fabrikations Unternehmen nach dem andern seine Oefen ausblase, seine Arbeiter entlasse, die herumlungerten, und daß diejenigen, welche noch fortarbeiteten, dies nur mit Schaden täten, also nichts verdienten, bis auch sie die Arbeit würden einstellen müssen.

---

[1] Am 10. Juli begab sich Fürst Bismarck von Kissingen nach Würzburg, um dort mit dem nach Gastein durchreisenden Kaiser zusammenzutreffen.

Beantwortet wurde mir: ja, das sei begründet, indessen bei solchen allgemeinen Calamitäten müßten Einzelne zu Grunde gehen, das sei nicht zu ändern, und wir ständen darin immer noch besser als andere Länder (Belgien). Ist das eine Staatsweise Auffassung? So stehet leider diese Angelegenheit schon seit den letzten Jahren. Nun soll aber vom 1. Januar 1877 an der Eisen-Import nach Deutschland ganz Zollfrei stattfinden, während Frankreich eine Prämie auf seine Eisen Ausfuhr nach Deutschland einführt! Das sind doch so schlagende Sätze, die nur die Folge haben können, daß unsere Eisen Industrie auch in ihren letzten Resten ruinirt werden muß!

Ich verlange keineswegs ein Aufgeben des gepriesenen Freihandels Systemes, aber vor Zusammentritt des Reichstags muß ich verlangen, die Frage nochmals zu ventiliren, „ob das Gesetz wegen der Zollfreien Einfuhr des Eisens vom Auslande nach Deutschland nicht vorläufig auf ein Jahr verschoben werden muß?“ Wenn Sie mit mir übereinstimmen, sehe ich Ihrem Bericht entgegen, was Sie anordnen werden.

Ihr

Wilhelm.

Anhang zu den Gedanken und Erinnerungen von Otto Fürst von Bismarck. Band I, S. 268.

Inhaltsverzeichnis.

Erstes Kapitel.

Der Kampf um den Absatzmarkt.

Schon zur Zeit des handwerksmäßigen Betriebs konnte ein größeres Industriezentrum nur entstehen, wenn eine entsprechende Nachfrage nach den gelieferten Waren vorhanden war. Eine starke Nachfrage ermöglichte das Vorhandensein einer großen Zahl kleiner Handwerksmeister; sie vermehrte wohl die Zahl der Betriebe, aber nicht die Größe der Betriebe, sie hatte auf die Verbesserung der Technik und Wirtschaft nur wenig Einfluß.

Heute im Zeitalter des Dampfes und der Elektrizität, der Maschinen und des Großbetriebs wird durch das Steigen der Nachfrage die Produktion nicht nur vermehrt, sondern auch verbilligt. Besonders vorteilhaft ist die großindustrielle Produktionsweise in der Eisenindustrie. Sind in einem Lande die Grundbedingungen für die Eisenindustrie, gute Kohle und gute Eisenerze, reichlich vorhanden oder leicht zu beschaffen, so kann es sich nur darum handeln, die genügende Nachfrage nach Eisen und Stahl hervorzubringen, und das Entstehen einer Eisenindustrie ist gesichert. Je größer aber die Nachfrage ist, die sich an diese Eisenindustrie wendet, um so niedriger werden die Produktionskosten dieser Eisenindustrie sein, um so leistungsfähiger wird sie werden.

Am billigsten wird Eisen und Stahl hergestellt von einem Werke, das auf eigenen Kohlen und eigenen Erzen vortrefflicher Qualität am Meere oder an großen Strömen liegt und dessen Hochöfen, Stahl- und Walzwerke in dem größten Maßstab erbaut und mit der besten Maschinerie ausgerüstet sind, die die Erfahrung der Praxis als das Vollkommenste ermittelt hat.

Nur eine finanziell starke Hand kann sich der besten Kohle und der besten Erze bemächtigen und sie auf die billigste Weise zu-

sammenführen. Die besten Kohlen und die besten Erze liegen aber selten nebeneinander und selten am schiffbaren Strom. Riesenbetriebe nach den Idealen der Praxis und Wissenschaft zu errichten, erfordert große Kapitalien. Starke finanzielle Anstrengungen sind erforderlich, um ein Eisen- und Stahlwerk stets auf der Höhe der schnell wechselnden Anforderungen der Technik und Wirtschaft zu erhalten.

Die erforderlichen finanziellen Mittel können nur kommen aus einer großen, stetig steigenden Nachfrage nach Eisen und Stahl. Mit dem Fortschreiten der großindustriellen Entwicklung, mit der Vervollkommnung der Technik wird es immer wichtiger, der Eisenindustrie eine große, möglichst steigende Nachfrage nach ihren Erzeugnissen zu sichern. Mit der Ausbildung der Verkehrswege und des internationalen Handels schwindet der Einfluß der räumlichen Entfernungen mehr und mehr, und die an den verschiedensten Stellen dieser Erdkugel errichteten und sich noch bildenden Eisenindustrien treten sich in ihrem Wettbewerb immer näher. Niemand kann mit Bestimmtheit sagen, ob der idealste Standort mit den allerbesten Kohlen und den allerbesten Eisenerzen für ein Eisenwerk schon gefunden ist. Der Kampf um den Absatzmarkt im Inlande wie im Auslande wird heftiger und großartiger.

Mehr als je zuvor müssen die Staatsmänner darauf bedacht sein, für ihre Eisenindustrie die hinreichende Nachfrage aus dem Inlande wie aus dem Auslande zu beschaffen. Im Kampf um den inländischen wie ausländischen Absatzmarkt haben in steigendem Maße während der letzten Jahrzehnte in den wichtigsten Ländern der Eisenindustrie die Eisen- und Stahlwerke sich vergrößert, haben kleinere Firmen sich zu einem größeren Ganzen fusioniert, haben gleichartige Industrielle Vereinbarungen über den Umfang der Produktion, die Absatzgebiete und Preise getroffen und sich somit zu Kartellen zusammengeschlossen. Im Kampf um den Absatzmarkt haben sich jene großen kombinierten Betriebe der Eisen- und Stahlindustrie gebildet, die aus eigener Kohle und eigenen Erzen das Roheisen, den Stahl, die Schienen, Bleche oder sonstigen Walzwerkserzeugnisse herstellen.

Durch Zusammenschluß von zehn solchen kombinierten Werken großen Stils, die Professor Bücher „organische Betriebsvereinigungen“ getauft hat, in eine Gesellschaft entstand in den Vereinigten Staaten von Amerika am 25. Februar 1901 die „United States Steel Corporation“; man nennt sie in Amerika kurzweg den „Stahltrust“

oder die „Korporation". Sie hat die Aktien dieser zehn Gesellschaften gekauft und sie mit den Aktien und Schuldverschreibungen der Korporation bezahlt. Die Korporation ist also die Eigentümerin der Aktien dieser zehn Gesellschaften, wenn sie auch nicht direktes Eigentum an den Fabriken oder Kohlenfeldern derselben hat; der Wille der Korporation aber schaltet in jedem Winkel des Betriebs dieser zehn Gesellschaften.

Im Kampf um den Absatzmarkt schlossen sich Ende Februar und Anfang März 1904 29 kombinierte Werke der deutschen Stahlindustrie zum „Stahlwerksverbande" zusammen; andere Stahlwerke sind gegenwärtig im Begriffe, diesem Verbande beizutreten. Der Stahlwerksverband kauft diesen seinen Mitgliedern ihre Produktion an Halbzeug (Rohstahl, vorgewalzten Rohstahl) sowie Erzeugnissen der Walzwerke, wie Schienen oder Träger, ab und verkauft sie ins Inland wie Ausland. Die Höhe der Produktion der einzelnen Werke wird durch Vertrag mit dem Stahlwerksverbande geregelt.

Der amerikanische Stahltrust erzeugte im Jahre 1902 9,7 Mill. t Stahl, also 65 % der amerikanischen Gesamterzeugung von 14,9 Mill. t. Die Beteiligungsziffer der 29 deutschen Stahlwerke am Stahlwerksverbande beträgt 7,9 Mill. t, also etwa 88,5 % der gesamten deutschen Stahlerzeugung. Nachdem die gegenwärtig über den Beitritt verhandelnden schlesischen Werke sich dem Stahlwerksverbande angeschlossen haben werden, wird der Stahlwerksverband den Verkauf von mehr als 90 % der deutschen Stahlerzeugung in der Hand haben. Die deutsche Stahlerzeugung (Flußeisen und Schweißeisen) betrug im Jahre 1903 9,6 Mill. t; das Jahr 1904 bringt wahrscheinlich noch größere Ziffern.

Noch nie haben derartig gigantische Industriegesellschaften sich im Kampf um den Absatzmarkt gegenübergestanden. Neu und eigenartig sind die Rüstungen, mit denen die Völker sich künftig im industriellen Wettkampf messen werden.

Mächtige Stimmen in der Eisen- und Stahlindustrie des freihändlerischen Großbritanniens verlangen die Einführung von Schutzzöllen unter der Führung von Joseph Chamberlain, der selbst als Eisenindustrieller groß geworden ist. Die englischen Blaubücher, welche unter dem Einflusse der Chamberlainschen Schutzzollbestrebungen amtlich herausgegeben werden, um die Entwicklung der britischen wie ausländischen Industrie darzulegen, widmen besondere Aufmerksamkeit dem Zurückbleiben der britischen Eisen-

industrie gegenüber den riesigen Fortschritten der amerikanischen und deutschen.

Das Streben der Eisenindustriellen geht nach Beschäftigung, nach voller und stetig steigender Beschäftigung. Kann der Staat etwas dazu tun, diese Beschäftigung zu gewährleisten? Den inländischen Markt kann der Staat der inländischen Eisenindustrie durch Errichtung von Zollschranken gegen das Ausland sichern helfen, den ausländischen kann er durch den Abschluß günstiger Handelsverträge zu erobern suchen. Was ist denn wichtiger, der Absatz ins Inland oder der Absatz ins Ausland? Von der deutschen Stahlindustrie werden gegenwärtig nach den Berichten des Stahlwerksverbandes ca. 70 % der Walzwerkserzeugnisse, einschließlich des Halbzeugs, im Inlande untergebracht und 30 % in das Ausland abgesetzt. In den Vereinigten Staaten ist der Absatz der Großeisenindustrie (Hochöfen und Walzwerke) ins Ausland weit unbedeutender. Bei einer Roheisenerzeugung von 18,2 Mill. t im Jahr 1903 in den Vereinigten Staaten wurden nur 331 606 t an Eisen und Eisenfabrikaten, ausschließlich Maschinen, in das Ausland abgesetzt. Ist es denn recht, einer kräftigen, leistungsfähigen Großindustrie, deren technische und wirtschaftliche Einrichtung keine Konkurrenz zu scheuen braucht, durch einen Zoll zu höheren Preisen zu verhelfen? Selbst der Begründer des gewerblichen Schutzzollsystems, der schwäbische Volkswirt Friedrich List, billigt den Schutzzoll nur so lange, als er zur Erziehung der Industrie auf die technische Höhe der in der Industrie führenden Nation, der englischen, nötig sei. Die amerikanische und deutsche Eisen- und Stahlindustrie sind nun aber seit Jahrzehnten der englischen technisch und wirtschaftlich vollständig ebenbürtig, heute ohne Zweifel wesentlich überlegen.

Sollte die Sicherung der inländischen Nachfrage für die inländische Eisenindustrie so von Bedeutung sein, daß man durch Aufrechterhaltung der Eisenzölle selbst die Grundsätze der Begründer des Schutzzollsystems verletzt?

Wenn man nun aber die inländische Nachfrage nach Eisen und Stahl durch Errichtung von Zollschranken der inländischen Eisenindustrie sichert, so legt sich die Erwägung nahe, daß die inländischen Eisenwerke darauf bedacht sein werden, die innere Konkurrenz untereinander auszuschließen und Preisvereinbarungen zu treffen, die die Preise so hoch heben, wie die ausländischen Preise zuzüglich des Zolles. Dem inländischen Verbraucher droht also eine Erhöhung des Preises in

Höhe des Zolles. Als man im Jahre 1879 im deutschen Reichstage über die Wiedereinführung der Eisenzölle, die seit dem Jahre 1877 aufgehoben waren, beriet, da sagte der Führer der Fortschrittspartei, Eugen Richter, mit weitsehendem Blicke es voraus, daß die Schutzzölle die weitere Bildung von Koalitionen auf dem Gebiete der Eisenindustrie zur Folge haben würden, wie sie in Gestalt der Schienen- und Lokomotivenvereinigung schon seit längerer Zeit bestünden; und Eugen Richter hat Recht behalten. Wenn er das Kind, dessen Geburt er prophezeite, noch nicht bei dem heute geläufigen Namen nannte, so liegt dies darin, daß damals die Kartelle eben noch so gut, wie unbekannt waren. Wer über diese Dinge damals nachsann, der konnte wohl weiter auch auf die Idee kommen, daß schließlich alle Stadien des Produktionsprozesses, die Kohle, der Koks, das Roheisen, das Halbzeug (Rohstahl und vorgeblocktes Material) sowie die Fertigfabrikate des Walzwerks (die Träger, die Bleche, oder der Draht) dereinst ihre Kartelle haben würden. Wo sollte das hinführen? Nur um sich im Bezuge seiner Rohmaterialien von der preissteigernden Wirkung der Kartelle frei zu machen, konnte ein Walzwerk auf den Gedanken kommen, sich ein Stahlwerk zu bauen und weiter Hochöfen zu errichten, oder gar Kohlenzechen zu erwerben. Das Entstehen der organischen Betriebsvereinigungen lag in der Luft.

Wenn der Staat durch Zölle die Einfuhr abschneidet, wenn die Eisenunternehmer sich kartellieren, wenn die einzelnen Werke zu großen kombinierten Werken in großkapitalistischer Weise auswachsen, so wird ein einsichtiger Beobachter dieser Vorgänge nach dem Schicksal der Arbeiterbevölkerung fragen. In letzter Linie muß jede wirtschaftliche und öffentliche Maßnahme doch daraufhin geprüft werden, wie wirkt sie auf die sozialen Verhältnisse der gesamten Bevölkerung, also vor allem auf die Masse der Arbeiter.

Das deutsche Volk vermehrt sich kraft der in ihm wohnenden Fruchtbarkeit und dank seiner Arbeitsfähigkeit, wie sie sich in diesem günstigen Klima im Laufe der Jahrhunderte herausgebildet hat, ungewöhnlich schnell und stark. Der Flächeninhalt des Deutschen Reichs ist weit größer als der von Großbritannien; viel größer noch ist der Flächeninhalt der Vereinigten Staaten von Amerika. Infolge der Einwanderung steigt die Bevölkerung dort in noch stärkerem Maße, als in Deutschland. Je größer der Flächeninhalt ist und je mehr die Bevölkerungszahl steigt, um so mehr wächst die Nachfrage nach Eisen und Stahl. Hatten die amerikanischen und die deutschen Arbeiter nicht ein Recht darauf, daß der wachsende Bedarf des In-

landes durch die inländische Eisenindustrie gedeckt werde? Es konnte für sie nicht gleichgültig sein, wenn die englischen Arbeiter und Fabrikanten die durch ihre Bevölkerungsvermehrung entstehende Arbeit verrichteten und durch Herstellung der Schienen und Träger aus englischer Kohle und englischen Eisenerzen reichen Arbeitsverdienst zogen. Für die Arbeiter der Eisen- und der mit ihr eng verbundenen Kohlenindustrie in Amerika, in Deutschland, auch in Rußland und anderen Staaten, wo Eisenerz und Kohle sich findet, war eine Steigerung der Nachfrage nach Eisen und Stahl von hohem Werte. Die Arbeiter der Eisen- und Kohlenindustrie haben mindestens das gleiche Interesse, wie die Unternehmer an einer möglichst starken Beschäftigung dieser Industrien.

So alt wie Theorien über Freihandel und Schutzzoll sind, so alt und tief gewurzelt ist der Glaube, daß der Freihandel den Export mehr begünstigt, als der Schutzzoll. Von Adam Smith an haben die theoretischen Begründer des Freihandelsystems nicht daran gezweifelt, daß nur die Annahme ihres Systems dem Export nützlich sein könne, und in allen Staaten haben die Staatsmänner und Parlamentarier, die die Theorie des Freihandels zu der ihrigen gemacht hatten, mit ganz besonderer Begeisterung dem Glauben gelebt, daß allein der Freihandel den Export fördern und ihre Nation groß und reich machen könne. Freihändler und Schutzzöllner sind eins in dem Bestreben, die Nachfrage zu heben und den Absatzmarkt zu erweitern.

Würde es nicht eine Versöhnung der gegensätzlichen Interessen zwischen Schutzzöllnern und Freihändlern bedeuten, wenn ein Schutzzoll entdeckt würde, der auch den Export fördert? Vielleicht stellt sich bei näherer Betrachtung schließlich heraus, daß die Schutzzölle der Gegenwart, soweit die Eisenindustrie in Frage kommt, gar keine eigentlichen Schutzzölle sind, daß nirgendwo ein Schwacher existiert, der seiner Schwäche wegen durch sie geschützt sein will. Vielleicht zeigt sich, daß diese Zölle eben nur taktische Mittel sind in der Hand des Staatsmannes, um die Beschäftigung der inländischen Fabriken so zu steigern, daß sie in die Lage versetzt werden, zu billigem Preise in das Ausland zu exportieren, auf Grund der vollendetsten Technik und Wirtschaft. Vielleicht ergibt eine nähere Betrachtung, daß auch die mit den vermeintlichen Schutzzöllen verwandten Kartelle und kombinierten Werke die geeignetsten Mittel sind, um den Export zu fördern. Vielleicht zeigt sich, daß in dem Zusammenwirken von Zöllen, die weder als Erziehungs- noch als Schutzzölle angesprochen

werden können, mit Kartellen und kombinierten Werken oder einer Vereinigung von beiden, wie sie im amerikanischen Stahltrust zu finden ist, sich ganz neue, die Volkswirtschaft regierende und in Bewegung setzende Kräfte darstellen, von deren Vorhandensein oder Entstehen weder Adam Smith, noch Friedrich List irgend eine Vorstellung besaßen. Hier dürfte eine Verbindung der politischen, wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung Kräfte gezeitigt haben, bei deren Aufleben die alther gebrachten Parteilinien von Freihändlern und Schutzzöllnern als überlebt sich herausstellen.

Für die Eisenindustrie der Neuzeit hat, wie wir schon gezeigt haben, die Steigerung der Nachfrage eine ganz besondere Bedeutung, die sich ergibt aus dem gegenwärtigen Stande der Technik und Wirtschaft. Ist nun der Freihandel in der Lösung dieser Aufgabe, die Nachfrage zu steigern und dadurch die Produktionskosten zu verbilligen, ebenso glücklich gewesen als der Schutzzoll? Als ich im Jahre 1893 als junger Referendar diesem Gedankengange an der Hand der Entwicklung der Baumwollspinnerei nachging, erwachten in mir zum erstenmal ernste Bedenken[1], die mich veranlaßten, an der Richtigkeit der Grundsätze, wie sie bis in die neueste Zeit weithin auf unseren Hochschulen gelehrt wurden und noch werden, zu zweifeln. Auch in der Baumwollspinnerei ist die Nachfrage, die den Großbetrieb ermöglicht, von außerordentlicher Wichtigkeit. Der althergebrachte Besitz dieser Nachfrage bedeutete für Großbritannien nicht nur ein Kapital, wie man zu sagen pflegt, sondern ein Volksvermögen. In der Spinnerei der feineren Nummern hat Großbritannien heute noch neben der Gunst des Klimas den Hauptvorzug in dem althergebrachten Besitze der Nachfrage der ganzen Welt, die eben allein die große Arbeitsteilung dahin ermöglicht, daß große Firmen von hunderttausend Spindeln nur eine Nummer, etwa Nr. 80, spinnen.

Neben den reichen, namentlich in dem feuchten Klima begründeten Vorzügen, die die Natur Großbritannien für seine Baumwollspinnerei gewährt hat, hat sie dieses Land in erster Linie mit den Vorbedingungen für eine glänzende Entwicklung der Eisenindustrie, nämlich dem Zusammenliegen von trefflicher Kohle und gutem Eisenerz unmittelbar an der Meeresküste, ausgestattet. Großbritannien ist in den vierziger Jahren des vorigen Jahrhunderts zum

[1] Martin, Der wirtschaftliche Aufschwung der Baumwollspinnerei. Schmollers Jahrb. f. Gesetzgebung usw. 1893. S. 653 f.

Freihandel übergegangen und bis heute dabei geblieben. Die Vereinigten Staaten von Amerika dagegen sind sozusagen unter dem Zeichen des Schutzzolles entstanden. Im Deutschen Reiche sind die in den Jahren 1873 und 1877 aufgehobenen Schutzzölle für Eisen und Stahl im Jahre 1879 wieder eingeführt. Wir finden also unter den hervorragenden, die Eisenindustrie betreibenden Ländern den Freihandel wie den Schutzzoll vertreten. Welches System ist nun der neuzeitlichen, für die Eisenindustrie so wichtigen Aufgabe: die Nachfrage zu steigern und der inländischen Eisenindustrie zuzuführen, mehr gerecht geworden, — das System des Freihandels oder das System des Schutzzolles?

Wenn die gelehrtesten Hochschullehrer und die klügsten Staatsmänner und Parlamentarier sich in ihren Ansichten auf das heftigste bekämpfen, so gibt es doch wohl kein einfacheres Mittel, als den Erfolg entscheiden zu lassen.

Nicht mit Unrecht beurteilt man auch das Leben des einzelnen Menschen nach dem Erfolge. Während aber der einzelne Mensch unstreitig in erheblichem Maße vom Zufall abhängig ist und, um üblen Zufall abzuwenden, gesteigerter Tüchtigkeit und Tatkraft bedarf, entscheiden über das Schicksal der Nationen und der Länder in viel höherem Maße und auf die Dauer endgültig die diesem Erdball nun einmal innewohnenden Gesetze. Wie eine Nation im Laufe der Jahrzehnte oder gar Jahrhunderte sich entwickelt, so muß sie sich entwickeln nach der Gesamtheit dieser irdischen Verhältnisse, und in dem Maße, als die Verkehrsmittel und das allgemeine Bildungsniveau auf dem ganzen Erdball zunehmen, werden Zufälle, die in besonderen Personen oder Einrichtungen liegen, ausgeschlossen.

Wenn wir wissen, wie die Eisenindustrie sich in dem letzten Vierteljahrhundert in dem freihändlerischen Großbritannien und in den schutzzöllnerischen Staaten, wie Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika, entwickelt hat, so haben wir einen wichtigen Beitrag zur Beurteilung von Freihandel und Schutzzoll. Die größte Lehrerin der Menschheit ist die Geschichte.

Als im Jahre 1879 die aufgehobenen Eisenzölle im Deutschen Reich wieder eingeführt werden sollten, da war man sich bei dem Streit der Ansichten in beiden Lagern, bei Schutzzöllnern wie Freihändlern, darüber einig, daß ein derartiges Experiment, wie der Übergang vom absoluten Freihandel zu ansehnlichem Schutzzolle, nur im Laufe der Zeit durch den Erfolg entschieden werden könne. Die Kraftprobe auf die Güte des Schutzzolles war damals um so stärker,

als ein stattliches Bukett von Schutzzöllen, einschließlich der Zölle auf Brotgetreide in Höhe von einer Mark pro Doppelzentner, dem deutschen Reichstage vorgelegt wurde. Mit Recht schob der Führer der Liberalen, L. Bamberger, in einer glänzenden Reichstagsrede am 3. Mai 1879 die Verantwortung für dieses riesenhafte Experiment, eine ganze Volkswirtschaft mit seinen Hauptindustrien in andere Bahnen zu lenken, auf die starken Schultern des allein verantwortlichen Ministers, des Reichskanzlers Fürsten Bismarck.

„Wenn es gut ist, was jetzt unternommen wird", — so rief Bamberger aus — „wird sich die Dankbarkeit und die Erinnerung daran ausschließlich an den Namen Bismarck knüpfen; wenn es Verhängnis sein sollte, wie ich befürchte, so wird der Name Bismarck auch die Verantwortung dafür zu tragen haben. (Hört! hört! rechts.) Er, ganz allein er, konnte es unternehmen, die Stimmung der Nation und die Disposition des Reichstages so zu wenden, wie es geschehen ist."

Eine Untersuchung an der Hand der Eisenindustrie ermöglicht uns die Prüfung, ob die Einführung der Eisenzölle und des gesamten Zolltarifes vom Jahre 1879 im Deutschen Reiche ein Verhängnis waren oder nicht; und wir werden dabei zu der Erkenntnis kommen, daß der Instinkt dieses großen staatsmännischen Genies, außer in der Begründung des Deutschen Reiches, durch nichts so klar und glänzend erwiesen worden ist, als durch seine Rückkehr zu verstärktem Zollschutz, und durch die Wiedereinführung der Eisenzölle insbesondere, im Jahre 1879.

Zweites Kapitel.

Vom Stahlhof (Steel-Yard) zum Stahltrust und Stahlwerksverband.

Seit dem Beginn der Verwendung von Steinkohle im Hochofen zur Roheisenherstellung bis in die jüngsten Jahre hat das kohlenreiche England die Eisenindustrie der Welt beherrscht. Im Kampf um den Absatzmarkt stand Großbritannien seit 100 Jahren an der Spitze aller Nationen der Welt.

Dem war nicht immer so. Der vornehmste Handelsartikel,

welcher im Mittelalter aus Deutschland nach England eingeführt wurde, war der Stahl; nicht nur als fertige Ware, wie Schwerter und andere Waffen, sondern auch als Rohstahl, in Kisten verpackt. Das Warenlager der deutschen Hansa in London, die Guildhalla Teutonicorum, nannten die Engländer den „Stahlhof" (steel-yard). Einerlei, woher diese Bezeichnung kommt, sicher ist, daß der Stahl der Haupthandelsartikel der Deutschen war. Dieser Stahlhof wurde bereits 1266 unter Eduard II. erbaut und ist im Jahre 1597, als die Hansa aus England vertrieben wurde, zerstört, später aber wieder aufgebaut worden[1].

Erst im XV. Jahrhundert haben deutsche Arbeiter, die unter dem Schutze eines Freibriefs Heinrichs VI. einwanderten, die englische Eisenindustrie in Aufschwung gebracht.

Deutschland mit Flandern und der Lombardei hat während des Mittelalters den Stahlhandel beherrscht. Der erste, dem es wirklich gelang, größere Mengen brauchbaren Eisens im Hochofen mit Steinkohle zu schmelzen, war der im Jahre 1599 als Sohn von Edward Lord Dudley geborene Dud Dudley. Lord Dudleys Waldungen, in denen bisher die Holzkohle für seine Eisenwerke hergestellt worden war, gingen zugrunde, während Steinkohlen, unter denen Eisenerze lagerten, im Überfluß vorhanden waren, und durch Tagebau abgebaut werden konnten. Im Jahre 1619 erhielt Lord Dudley vom König Jacob ein Patent auf die Erfindung seines Sohnes[2].

Im Jahre 1665 verfaßte Dudley eine Schrift über die Eisenbereitung mit Steinkohle. Die Erfindung Dudleys fand aber keine Nachahmung und geriet in Vergessenheit.

Die Verwendung der Steinkohle an Stelle der Holzkohle bei der Eisenbereitung wurde aber ein immer dringenderes Bedürfnis, ja geradezu eine Existenzfrage für die englische Eisenindustrie. Die Verwüstung der Wälder durch den Holzkohlenverbrauch der Eisenwerke in weiten Strecken des Landes wurde immer ärger. Mit durchschlagendem Erfolge wurde der Hochofenbetrieb mit aus Steinkohlen gewonnenem Koks erst im Jahre 1735 von Abraham Darby zu Coalbrookedale eingeführt[3].

Aber auch unabhängig von diesen Fortschritten wurden in jener Zeit in Großbritannien zahlreiche Erfindungen gemacht, die für die

[1] Dr. Ludwig Beck, Die Geschichte des Eisens. 1. Abt., 2. Aufl. Braunschweig 1890/91. S. 832.

[2] Ebenda, 2. Abt. Braunschweig 1893/95. S. 1259.

[3] Ebenda, 3. Abt. Braunschweig 1897. S. 1067.

Entwicklung der Eisenindustrie der ganzen Welt von Bedeutung geworden sind. Im Jahre 1728 wurde das erste Blechwalzwerk in England errichtet; im Jahre 1750 gab es in Wales bereits vier Weißblechhütten. Im Jahre 1722 wurden die Zementieröfen bei der Zementstahlfabrikation bereits mit Steinkohle gefeuert. Zum erstenmal wurden also Steinkohlen auch bei der Stahlfabrikation mit Erfolg angewendet. Im Jahre 1740 erfand Huntsman den Tiegelgußstahl. Die Tiegel wurden mit Koks geheizt.

In kurzer Zeit hatten die Engländer von der Verkokung der Steinkohle, die man ihnen verdankt, bis zur ersten Herstellung des Tiegelgußstahls eine Reihe wichtiger Erfindungen gemacht, die in Verbindung mit ihrem reichen Besitz an Steinkohle und Erzen bester Qualität und dicht nebeneinandergelagert, ihnen die Führung in der Eisenindustrie für die Zukunft sichern mußten.

Jedoch noch im Jahre 1750 betrug die gesamte Eisenproduktion Englands, die in der Hauptsache mit Holzkohlenhochöfen betrieben wurde, nicht mehr als 22000 t. Damals bezog England 4/5 seines Eisenbedarfs aus dem Auslande, nämlich aus Schweden und aus Rußland, wo es mit Holzkohle hergestellt wurde.

Im Jahre 1737 gab es bereits in Großbritannien unter den Kaufleuten eine Strömung mit Schutzzollideen à la Chamberlain. Eine an das Parlament gerichtete Petition der Kaufleute schlug vor, alles von Europa eingeführte Eisen mit einem Zolle zu belegen; dafür sollte das aus den britischen Kolonien Nordamerikas eingehende Roheisen zollfrei eingelassen werden. Wenn England mehr Roheisen aus Amerika bezöge, wo das Roheisen in guter Qualität und ausreichender Menge dargestellt werden könnte, um alles fremde Eisen zu ersetzen, und weniger Roheisen im Lande selbst herstelle, so könne sich die englische Eisenindustrie in größerem Maße auf die Fabrikation von Stabeisen legen. Da die Herstellung des Roheisens noch aufs engste mit dem Vorhandensein großer, unerschöpflicher Wälder verknüpft war, so wurde es damals mehr als Rohstoff aufgefaßt. Der Vorschlag wurde vom Parlament nicht angenommen.

Später, im Jahre 1773, wurde aber die Einfuhr des amerikanischen, in den Urwäldern hergestellten Roheisens in Großbritannien durch Zollerleichterungen gefördert, wovon Adam Smith erzählt[1]. Es beruhte dies wohl auf einer im Jahre 1750 unter der Regierung

---

[1] Adam Smith, Über die Quellen des Volkswohlstandes, neu bearbeitet von Dr. C. W. Asher. Stuttgart 1861. 1. Bd., S. 93.

Georgs II. erlassenen Parlamentsakte, „um die Einfuhr von Roheisen und Rohschienen von Britisch-Amerika zu befördern, gleichzeitig aber zu verhindern, daß irgendwelches Hammerwerk oder Maschinen zum Eisenschneiden oder Eisenwalzen oder irgendeine Blechschmiede mit Hammerbetriebe oder ein Ofen, um Stahl zu machen, in besagten Kolonien errichtet werden durfte".

Die durch diesen Erlaß gekennzeichnete Politik Großbritanniens, die das Entstehen neuer Industrien der Weiterverarbeitung in Nordamerika verhindern wollte, hat zum großen Teil den Haß gegen das Mutterland hervorgerufen, welches die Losreißung der Kolonien veranlaßte[1].

Einige Jahrzehnte später hatte Englands Eisenindustrie die der übrigen Staaten bereits in vielen Beziehungen überflügelt. Die erste Dampfmaschine, die von Boulton und Watt im Jahre 1776 verkauft wurde, wurde von Wilkinson aufgestellt, um das Gebläse seines Hochofens zu Broseley zu treiben. Entscheidend für den Aufschwung der britischen Eisenindustrie war die Erfindung des Puddelprozesses durch Henry Cort im Jahre 1785[2].

Trotz der immer wachsenden Eisenerzeugung Großbritanniens im Lande selbst, blieb die Einfuhr fremden Eisens andauernd hoch. In den Jahren 1786—1799 übertraf die Einfuhr aus Rußland diejenige aus Schweden wesentlich. Das ausländische Holzkohlenroheisen diente hauptsächlich für Zement- und Gußstahlfabrikation.

Der Stahlhof neben London-Bridge war immer noch der Hauptstapel für fremdes Eisen[3].

Im Jahre 1806 hatte in England die Steinkohle bereits den vollständigen Sieg über die Holzkohle davongetragen. Die mit der Verbreitung der Dampfmaschine schnell zunehmende industrielle Tätigkeit auf allen Gebieten steigerte die Nachfrage nach Eisen.

Die große Handelssperre, die Napoleon mittels Dekret vom 21. November 1806 von Berlin aus über England verhängte, die sogenannte Kontinentalsperre, war zwar für den englischen Absatz ein großes Hemmnis, gereichte aber trotzdem Englands Handel und Industrie mehr zum Nutzen, als zum Schaden. Sie gab die

[1] Dr. Ludwig Beck, Die Geschichte des Eisens, 3. Abt. Braunschweig 1897, S. 1071, und Hugo Münsterberg, Die Amerikaner, 1. Bd. Berlin 1894, S. 421.

[2] Dr. Ludwig Beck, Die Geschichte des Eisens, 3. Abt. Braunschweig 1897. S. 1079.

[3] Ebenda, 3. Abt. S. 1086.

Veranlassung, daß Großbritannien seine Herrschaft über alle Meere ausdehnte[1].

England war bis zu dem Jahre 1825 streng schutzzöllnerisch. Die Einfuhrzölle auf Eisen waren von Beginn des 19. Jahrhunderts an fortwährend gestiegen und betrugen nahezu 100 % des inländischen Eisenpreises. Der fortgesetzt steigende Bedarf an Eisen hatte im Jahre 1824 eine außerordentliche Preissteigerung herbeigeführt. Hierunter litten die Maschinenfabriken, welche einen großen Absatz im Auslande hatten, empfindlich. So wurde denn durch das Zollgesetz vom 5. Januar 1826 eine erhebliche Herabsetzung aller Eisenzölle in die Wege geleitet. Es war dies der erste entschiedene Schritt Englands zu der freisinnigen Zollpolitik, welche zum vollkommenen Freihandel führte.

Die Eisenindustrie Englands hatte diejenige aller anderen Staaten bereits längst überflügelt. In außerordentlicher Weise vergrößerte sich dieser Vorsprung durch die schnelle Ausdehnung des Eisenbahnnetzes in Großbritannien. Wie nahezu alle bedeutsamen Erfindungen auf dem Gebiete der Eisenindustrie, so wurde auch die Anwendung des heißen Windes beim Hochofenbetriebe zuerst in Großbritannien ausgedacht und im Jahre 1830 eingeführt.

Da die meisten Staaten, welche Eisenbahnen bauten, ihr Eisenmaterial, Schienen wie Lokomotiven, aus England bezogen, stieg die Eisenausfuhr Englands von Jahr zu Jahr.

Im Jahre 1845 wurden die Eingangszölle auf Roheisen und Walzwerkserzeugnisse gänzlich abgeschafft.

Bis in die siebziger Jahre war die englische Eisenindustrie technisch und wirtschaftlich vollkommener als die amerikanische oder deutsche. Das englische und schottische Gießereiroheisen wurde in großem Maße in fast alle Kulturstaaten eingeführt.

Die natürlichen Vorzüge Großbritanniens, der große Reichtum ausgezeichneter Kokskohle, die vielfach unmittelbar an das Meer heranragt und mit gutem Eisenerz gepaart ist, sicherten der britischen Eisen- und Stahlfabrikation von Natur die billigsten Produktionskosten zu.

Der Schwerpunkt des britischen Eisengewerbes liegt an der Ostküste in Yorkshire, im Clevelandbezirk, wo mächtige Toneisensteinlager Mitte der fünfziger Jahre aufgeschlossen wurden. Dem

---

[1] Dr. Ludwig Beck, Die Geschichte des Eisens. 4. Abt. Braunschweig 1899. S. 164.

Hauptbegründer der dortigen Eisenindustrie, Karl Bolkow, einem geborenen Mecklenburger, hat die dankbare Stadt Middelsborough, die ihm ihre Blüte verdankt und deren langjähriger Parlamentsvertreter er war, ein Denkmal errichtet. Die 30 prozentigen Erze werden auf den Hochöfen selbst geröstet, sind leicht schmelzbar, aber etwas phosphorhaltig. Sie dienen zur Darstellung des sogenannten „englischen" Gießereiroheisens, von Puddel- und Thomasroheisen. Die günstige Lage an der Seeküste erleichtert den Bezug fremder Eisensteine, welche in großen Mengen dort verschmolzen werden. Der engere Bezirk erzeugt nahezu ein Viertel des gesamten Roheisens von Großbritannien [1].

Auch in der folgenden Zeit noch hat England großen Vorteil gezogen aus der schnellen Einführung englischer Erfindungen. Die rasche Ausbreitung des Bessemerverfahrens, welches der Herstellung des Stahls an Stelle des alten Puddelverfahrens dient, steigerte nicht nur die Stahl-, sondern auch die Roheisenproduktion in außerordentlicher Weise. Das Jahrzehnt von 1860—1870 bildete eine Glanzperiode in der Eisengeschichte Großbritanniens. In keinem andern Lande fand eine solche Vermehrung der Roheisenproduktion statt. In Sonderheit lieferte Großbritannien ungeheure Mengen von Schienen und anderem Eisenmaterial nach den Vereinigten Staaten von Amerika. Im Jahre 1871 stellte Großbritannien nicht weniger, als 55,25 % der gesamten Roheisenerzeugung der Welt her.

Die britische Eisenindustrie hatte keinen Schaden davon, daß im Jahre 1845 die Eisenzölle abgeschafft worden waren. Die Zölle wären nicht imstande gewesen, die Nachfrage an die britische Eisenindustrie zu vermehren. Den inländischen Bedarf deckte die britische Eisenindustrie vollständig, und ein großer Teil des ausländischen Marktes stand ihr wegen der natürlichen Vorzüge ihrer Produktion sowie ihrer technischen und wirtschaftlichen Vollkommenheit zur Verfügung.

Nur in einer Hinsicht hatte die britische Freihandelspolitik noch nicht den vollen beabsichtigten Erfolg gehabt. Als man im Jahre 1826 die hohen Eingangszölle zu ermäßigen begann, da hatten die Vertreter der britischen Regierung die Erwartung ausgesprochen, daß die andern Staaten diesem Vorbilde folgen würden. Derselben Hoffnung hatte man sich hingegeben bei der gänzlichen Abschaffung

[1] Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens. Herausgegeben vom Verein deutscher Eisenhüttenleute. 5. Aufl. S. 88.

der Eisenzölle. Wir werden weiter unten sehen, daß das gute Vorbild Englands in den Vereinigten Staaten von Amerika immer nur wenig Nachahmung gefunden hat. Nur im deutschen Zollverein begann man unter dem Einflusse des englischen Vorbildes vom Jahre 1868 an, die Eisenzölle herabzusetzen, um sie in den Jahren 1873 und 1877 vollständig abzuschaffen. Im Jahre 1879 ging das Deutsche Reich aber wieder zu einem starken Zollschutz für Eisen und Stahl über, und ungefähr um die gleiche Zeit erhöhten fast alle Staaten des Kontinents von Europa sowie die Vereinigten Staaten von Amerika ihre Zollschranken. Die Bevölkerung in den Vereinigten Staaten von Amerika wie in Deutschland stieg schneller und stärker, als in Großbritannien. Aus mancherlei Gründen, die wir unten eingehend prüfen werden, erwuchs hinter diesem Zollschutz in fast allen Staaten, wo Kohle und Eisenerz sich findet, eine blühende Eisen- und Stahlindustrie.

Großbritanniens Anteil an der gesamten Roheisenerzeugung der Welt begann zu sinken; derselbe betrug:

1871	1881	1888	1894	1899	1901
55,25 %	44,25 %	34,6 %	28,8 %	23,6 %	19,3 %

Die britische Eisenindustrie vermochte nicht mehr, sich die große Erfindung der beiden Engländer Thomas und Gilchrist, die im Jahre 1878 das sogenannte basische Verfahren des Entphosphorens erfanden, in demselben Maße dienstbar zu machen, wie dies in den sechziger Jahren hinsichtlich des Bessemerprozesses der Fall gewesen war. Und doch war dieses Verfahren für die phosphorhaltigen Erze von Cleveland wie geschaffen!

Von Jahr zu Jahr verlor die britische Eisenindustrie mehr den Vorzug, der in der Größe des Absatzes liegt.

In den letzten vier Jahren seit 1900 ist es so weit gekommen, daß nicht nur aus den Vereinigten Staaten von Amerika, sondern auch aus Deutschland erhebliche Mengen besonders von Rohstahl und vorgewalztem Material in Großbritannien eingeführt worden sind. Als die Umwandlung der Verhältnisse im Februar 1904 im englischen Parlament zur Verhandlung kam, da erklärte der parlamentarische Unterstaatssekretär des britischen Handelsministeriums (Board of Trade), Mr. Bonar Law, welcher selbst Eisenindustrieller war, die Ursache der Billigkeit des deutschen Stahls sei darin zu finden, daß die deutschen Firmen auf Grund eines größeren Absatzes billiger produzieren könnten.

Wie weit die Zölle oder die Kartelle oder die gemischten Werke, wie wir sie in Deutschland und in den Vereinigten Staaten gegenüber England als etwas besonders Charakteristisches in der Eisenindustrie finden, zu diesem Erfolg mitgewirkt haben, wird weiter unten untersucht werden.

Zum erstenmal wieder seit den Zeiten des alten Stahlhofs geht deutscher Rohstahl siegreich in England ein. Ein großer Abschnitt britischer Geschichte, das Zeitalter der unbedingten Herrschaft auf dem Gebiete der Eisenindustrie, hat damit sein Ende erreicht.

Die Ausfuhr von Rohstahl hat im Deutschen Reiche seit dem 1. März 1904 der Stahlwerksverband in seiner Hand. Der größte Teil der amerikanischen Stahlausfuhr ist von dem Stahltrust zu erwarten.

Der deutsche Stahlwerksverband und der amerikanische Stahltrust, sie werden vielleicht bei ihrer Ausfuhr den Jahrhunderte alten Vorgang des hanseatischen Stahlhofs (Steel-Yard) zu London sich zum Vorbilde nehmen.

Und in diesem Sinne dürfte der vergangene Abschnitt der Geschichte der britischen Eisenindustrie zu betiteln sein: „Vom Stahlhof zum Stahltrust und Stahlwerksverband!“

Drittes Kapitel.

Der Kampf gegen die britische Eisenindustrie.

Der hohe Stand, den die britische Eisenindustrie nach Beendigung der napoleonischen Kriege um das Jahr 1815 bereits erreicht hatte, machte es allen anderen Staaten unmöglich, eine den Anforderungen der Zeit entsprechende Eisenindustrie zu entwickeln, ohne sich durch Schutzzölle gegen die Einfuhr aus Großbritannien zu sichern. Die Überlegenheit der britischen Eisenindustrie beruhte sowohl auf den natürlichen Vorzügen Großbritanniens, dem Beisammenliegen bester Erze und bester Kohle unmittelbar am Meere, als auch auf den von Engländern gemachten Erfindungen in der Bearbeitung des Eisens, sowie der großen Nachfrage nach Eisen, welche das Aufkommen der Dampfmaschinen und des mechanischen Betriebes in den verschiedensten Industriezweigen mit sich brachte.

Obgleich Adam Smith und die anderen großen Volkswirte Großbritanniens der Welt die Aussichtslosigkeit des Schutzzollsystems soeben in dicken Bänden gelehrt hatten, griffen die Staatsmänner instinktiv zu dem Mittel des Schutzzolles, um eine moderne Eisenindustrie in ihrem Lande hochzuziehen.

Zuerst nahmen die Vereinigten Staaten von Amerika ihre Zuflucht zum Schutzzollsystem. Der im Jahre 1790 verstorbene Adam Smith erzählt uns in seinem Werke „Über die Quellen des Volkswohlstandes", wie Großbritannien den Amerikanern die Errichtung von Stahlwerken gänzlich verboten habe und verlange, daß es alle Stahlwaren von den Kaufleuten und Fabrikanten des Mutterlandes beziehe[1].

Adam Smith erkennt wohl die Ungerechtigkeit dieses Verbots, er meint aber, daß es bis jetzt den Kolonien nicht sehr geschadet habe.

Die britischen Stahlindustriellen um das Jahr 1750 waren sich des Wertes einer großen Nachfrage schon sehr bewußt, und sie legten hohen Wert darauf, daß sie selbst diejenigen waren, an die die Nachfrage sich richtete. Sie waren praktische Geschäftsleute.

Nach Beendigung des Revolutionskrieges überschwemmten die Engländer Amerika mit Waren. Auch auf dem Gebiete des Eisens zeigte sich alsbald das Bedürfnis nach Schutzzöllen für die Amerikaner. Das Bedürfnis nach einem Roheisenzoll stieg in dem Maße, als die Herstellung und Ausfuhr des in den Wäldern von Amerika erzeugten Holzkohlenroheisens zurückging und eine Einfuhr des britischen Steinkohlenroheisens drohte.

Nach dem amerikanischen Tarif vom 15. April 1815 wurde auf Roheisen, Stab-, Walz- und Schmiedeeisen ein Zoll von 1 Dollar = 4 Mk. für die Tonne gelegt. Die nächsten Jahre brachten fortgesetzt bedeutende Zollerhöhungen für Eisen. Im Jahre 1830 betrug der amerikanische Zoll auf Roheisen bereits 12,50 Dollar = 50 Mk. für die Tonne Roheisen, die damals 35 Dollar = 140 Mk. kostete.

Diese Eisenzölle waren in der Tat reichlich hoch, und sie haben daher auch die Entwicklung der Eisenindustrie in den Vereinigten Staaten außerordentlich gefördert.

Der Wunsch, heimische Industrien zu entfalten, hatte wesentlich dazu beigetragen, den Befreiungskrieg gegen die britische Herrschaft ins Werk zu setzen[2].

---

[1] Adam Smith, Über die Quellen des Volkswohlstandes, neu bearbeitet von Dr. E. W. Asher. Stuttgart 1861. 2. Bd., S. 93.

[2] Hugo Münsterberg, Die Amerikaner. 1. Bd. Berlin 1904. S. 421.

Für andere Industrien hatte bereits die erste amerikanische Zollgesetzgebung im Jahre 1789 Schutzzölle vorgesehen. Damit war, wie Professor Münsterberg zutreffend ausführt, an der Schwelle das Prinzip des Schutzzolles als das offizielle politische Prinzip der Vereinigten Staaten festgelegt. Die Tatsache, daß die Amerikaner seit Begründung ihres Staatswesens unabänderlich an der Schutzzollpolitik festgehalten haben, beweist nach dem Urteile dieses ausgezeichneten Kenners der Amerikaner, daß die äußeren und inneren Bedingungen, unter denen dieses Staatswesen wuchs, nur mit solcher Politik im Einklang standen. Inmitten des größten Überflusses an Eisenerzen und Steinkohlen und vielen anderen Gaben der Natur wuchs diese kühne, selbstbewußte, weitsichtige Nation, diese wunderbare Mischung so verschiedenartiger Nationalitäten und Bevölkerungsschichten auf, nicht nur, um sich mit der Bebauung des Bodens zu begnügen, sondern um auch in der industriellen Tätigkeit ihre Kräfte und Naturschätze so schnell als möglich zur Anwendung zu bringen. Die wahre Größe der amerikanischen Nation kennzeichnet sich in der rücksichtslosen Anwendung des Schutzzollsystems. Hätten sie den Ratschlägen der englischen und deutschen freihändlerischen Theoretiker gefolgt, sie würden heute noch nicht die Hälfte der Bevölkerungszahl und die Hälfte des Reichtums erlangt haben, dessen sie sich erfreuen.

Die Vereinigten Staaten von Nordamerika nahmen schon 1850 den zweiten Platz unter den eisenerzeugenden Ländern der Welt ein. Die rasche Ausdehnung des amerikanischen Eisenbahnnetzes trug in erster Linie dazu bei, die Produktion zu steigern. Im Jahre 1860 erreichte die Länge der Bahnlinien in den Vereinigten Staaten fast schon diejenige Europas.

Durch die schnellere Durchführung der in England gemachten Erfindung des Bessemerprozesses während der sechziger Jahre gelang es der englischen Eisenindustrie, ihre Schienenausfuhr nach Amerika vorübergehend wieder so zu steigern, daß sie im Jahre 1871 513 190 t betrug gegenüber einer Schienenerzeugung von 703 730 t in den Vereinigten Staaten.

So verstanden es die Engländer, durch Intelligenz und Unternehmungslust den enorm hohen Eingangszoll der Amerikaner vorübergehend zu überwinden.

In den siebziger Jahren hatte die amerikanische Eisenindustrie im großen und ganzen, von einigen Spezialitäten, wie Weißblech, abgesehen, die technische und wirtschaftliche Vollkommenheit der britischen Eisenindustrie erreicht. Das Zeitalter der Erziehung war

abgeschlossen. Aber die praktischen Amerikaner hatten die Eisenzölle nicht eingeführt, um zu erziehen. Ihre Schutzzölle bestanden, bevor Friedrich List das System der Erziehung ersann, das nach Vollendung seiner Aufgabe dem Freihandel Platz zu machen berufen war. Darum dachte in den Vereinigten Staaten auch niemand an eine gänzliche Abschaffung der außerordentlich hohen Eisenzölle, die vielfach über 30 %, ja über 40 % des Wertes der Ware betrugen.

Wie in den Vereinigten Staaten von Amerika, so handelt es sich auch in den Gebieten des heutigen Deutschen Reiches seit dem achtzehnten Jahrhundert darum, den Wettbewerb mit der fortgeschrittenen britischen Eisenindustrie zu ermöglichen.

Im Jahre 1788 bereits hatte man mit Versuchen, die schlesische Steinkohle zu verkoken, begonnen; um die Mitte des Jahres 1789 wurde die erste Schmelzung mit Koks in dem Hochofen zu Malapane in Oberschlesien gemacht. Die Königshütte zu Oberschlesien besaß im Jahre 1818 bereits vier Hochöfen und galt als die großartigste Hochofenanlage nicht nur Schlesiens, sondern des ganzen Kontinents[1].

Im Saargebiet befand sich bereits im Jahre 1806 das aus zwei Hochöfen und vier Frischfeuern bestehende Eisenwerk zu Neunkirchen im Besitz der Gewerkenfamilie Stumm.

Das für die Entwicklung der deutschen Stahlindustrie wichtigste Ereignis war aber die im Jahre 1810 erfolgte Gründung der Firma Friedrich Krupp in Essen. Wie viele andere Eisenindustrielle Deutschlands, so war auch der junge, am 17. Juni 1787 geborene Friedrich Krupp von dem Streben erfüllt, Gußstahl wie die Engländer herzustellen. Zu diesem Zweck errichtete er im Jahre 1811 auf der Walkmühle bei Essen ein Schmelz- und Zementiergebäude[2]. Im Herbst 1812 waren die Einrichtungen dieses Werkes so weit gediehen, daß er anzeigen konnte, er werde vom Ende des Jahres an alle Sorten feinen Stahls, auch Gußstahl, liefern.

Am 16. November 1808 hatten Heinrich Huyssen, Gerhard und Franz Haniel und Gottlob Jakobi die Gute-Hoffnungshütte bei Sterkrade dem jungen Krupp und seiner Großmutter abgekauft. Auch andere Beispiele ließen sich anführen, daß die Ansätze und Grundlagen zu der späteren, großartigen Entwicklung der deutschen Eisenindustrie damals bereits vorhanden waren.

---

[1] Dr. L. Beck, Die Geschichte des Eisens. 4. Abt. Braunschweig 1899. S. 180.

[2] Alfred Krupp von F. Bädeker. 1889. S. 4.

In den zwanziger Jahren wurde mittels englischer Arbeiter und Ingenieure das Puddelverfahren auf der Remyschen Eisenhütte zu Rasselstein bei Neuwied, ferner von Wilhelm und Eberhard Hösch in Lendersdorf bei Düren, sowie von Harkort in Wetter in Westfalen eingeführt.

Das Hauptverdienst des am 1. Januar 1834 zustande gekommenen Zollvereins war zunächst darin zu suchen, daß die Schlagbäume an den Grenzen der deutschen Zollvereinsstaaten verschwanden. Dadurch wurde ein großes wirtschaftliches Gebiet geschaffen, welches dem Absatz der deutschen Industrie freigegeben wurde.

Die freihändlerische Richtung, welche der Zollverein aber nach außen einnahm, gereichte der deutschen Eisenindustrie nicht zum Vorteil. Durch die Zollsätze des Vereins wurde die deutsche Eisenindustrie, die noch wenig entwickelt und fast ganz auf den Holzkohlenbetrieb angewiesen war, der englischen' Konkurrenz schutzlos preisgegeben. Roheisen wurde als Rohstoff behandelt und zollfrei eingelassen, während der Zoll auf Schmiedeeisen 6 Mk. pro 100 kg betrug.

Die ersten Eisenbahnen wurden fast ausschließlich mit englischem und belgischem Material gebaut.

Die Folge war, daß sich nicht nur die Eisenindustrie, sondern auch der Steinkohlenbetrieb in Deutschland in der ersten Hälfte des Jahrhunderts nur langsam entwickelte. Bis zum Jahre 1847 gab es im Ruhrgebiet noch nicht einen Koks-Hochofen [1].

Nach dem Urteil eines so ausgezeichneten Fachmannes, wie es Dr. L. Beck ist [2], trug die Freihandelspolitik des Zollvereins, der Mangel eines Zollschutzes, Schuld daran, daß die Koks-Hochofenindustrie Westdeutschlands um 20 Jahre zurück blieb. Die Saarkohle wurde weit nach Frankreich hinein verschickt, um der französischen Eisenindustrie zu dienen; im Saargebiet selbst aber entwickelte sich die Verwendung der Steinkohle in der Eisenindustrie nur langsam.

Die Beseitigung der Zollschranken, die die einzelnen Staaten Deutschlands bisher trennten, hatte durch den Zollverein einen großen Aufschwung der industriellen Tätigkeit in Deutschland zur Folge. Der Bedarf nach Eisen stieg; dazu kam seit 1837 der auf dem Eisenbahnbau beruhende Verbrauch an Eisen.

---

[1] Dr. L. Beck, Die Geschichte des Eisens. 4. Abt. Braunschweig 1899. S. 691.

[2] Ebenda, S. 691.

Endlich, im Jahre 1844, entschloß sich der deutsche Zollverein, die Entwicklung der Roheisenproduktion durch einen Schutzzoll zu fördern. Seit dem 1. September 1844 wurde auf Roheisen ein Zoll von 2 Mk. per 100 kg gelegt; der Zoll für Stabeisen und Schienen wurde auf 4,50 Mk. erhöht. Die Entwicklung der deutschen Eisenindustrie machte in den folgenden Jahrzehnten schnelle Fortschritte.

Die im Jahre 1844 einsetzende Schutzzollgesetzgebung des deutschen Zollvereins war beseelt von der Idee des schwäbischen Volkswirtes Friedrich List, die Eisenindustrie durch den Zollschutz zu der technischen und wirtschaftlichen Vollkommenheit der großbritannischen Eisenindustrie zu erziehen, um nach beendeter Erziehung den Zollschutz allmählich zu beseitigen. Die nachfolgende Übersicht der deutschen Zollsätze auf Roheisen spiegelt diesen Ideengang wider.

Der Zoll für Roheisen aller Art betrug für 100 kg:

vom 1. Januar 1846 bis 30. Juni 1865 . . .	2,00 Mk.
„ 1. Juli 1865 bis 31. Mai 1868	1,50 „
„ 1. Juni 1868 bis 30. September 1870 . .	1,00 „
„ 1. Oktober 1870 bis 30. September 1873 . .	0,50 „
„ 1. Oktober 1873 bis 31. Mai 1879	frei.

Von den Freihändlern sind die Eisenzölle des Zollvereins fortgesetzt bekämpft worden; das Ziel der Gesetzgebung, die deutsche Eisen- und Stahlindustrie so weit zu erziehen, daß sie der englischen technisch und wirtschaftlich ebenbürtig sei, war aber schon in den siebziger Jahren glänzend erreicht. Heute gibt es im Deutschen Reiche kaum noch einen Freihändler unter den Gelehrten, der nicht die Nützlichkeit jener Zollpolitik der Erziehung rückhaltlos anerkennt.

Früher als in Deutschland hatte man in Frankreich und Belgien die Roheisenproduktion zu schützen begonnen, namentlich in dem Bestreben, sie gegen die Übermacht der britischen Eisenindustrie zu sichern. Auch in diesen Staaten hatte man gute Erfolge erzielt.

In den Vereinigten Staaten, wie in den meisten eisenerzeugenden Staaten des europäischen Kontinents, war in den siebziger Jahren die Eisenindustrie so weit fortgeschritten, daß von einer Erziehung nicht mehr die Rede sein konnte. Die amerikanische, die deutsche, die französische und die belgische Industrie standen in ihren Produktionsziffern noch weit hinter der britischen Eisenindustrie zurück, in ihrer technischen Leistungsfähigkeit konnten sie, von Spezialitäten abgesehen, sich mit der britischen aber bereits messen. Die Aufgabe

des Erziehungszolles war erfüllt; hatte der Zoll nicht noch eine andere Bedeutung, so mußte man ihn abschaffen.

Die Abschaffung der Eisenzölle wurde aber in keinem Staate, außer im Deutschen Reiche, beschlossen. Im Jahre 1873 hob man den Roheisenzoll auf und nach jahrelangen Verhandlungen im Jahre 1877 die Zölle auf Walzwerkserzeugnisse. Das war konsequent und logisch gehandelt, wie ein ehrlicher Theoretiker, der unentwegt an sein Dogma glaubt, handeln muß.

Und die Deutschen waren damals reine Theoretiker; in ganz anderem Maße als heute beherrschte die Theorie die Handelspolitik. Der Einfluß der Hochschullehrer, die fast durchweg Freihändler waren, war damals weit größer als heute. Der Präsident des Reichskanzleramtes, Delbrück, stand vollkommen unter dem Banne der freihändlerischen Theorie, und die Theorie kann stolz darauf sein, daß sie so schlüssig und überzeugend war, daß selbst ein so eminent praktischer Staatsmann wie der Fürst Bismarck sich ihrem Einflusse nicht entziehen konnte. Dies dauerte allerdings nur so lange, als der Fürst Bismarck sich nicht eingehender mit den Zollfragen beschäftigte und die Leitung der Handelspolitik dem Staatsminister Delbrück überließ.

Bis zum Jahre 1879 war der Fürst Bismarck anderer Ansicht geworden. Angeregt durch die Klagen der Eisenindustriellen, der Baumwollspinner, durch die beginnende Notlage der Landwirtschaft, hatte er sein Interesse der Zollpolitik zugewandt. Einzeln werden die Vorgänge jener Zeit weiter unten zu schildern sein. Fürst Bismarck hatte sich freigemacht von der Theorie und war überzeugter Schutzzöllner geworden. Nach dem damaligen Stande der Theorie ließen sich die Schutzzölle, die die Zolltarifgesetzgebung des Jahres 1879 einführte, nicht rechtfertigen.

Die Wiedereinführung der Eisenzölle im Jahre 1879 im Deutschen Reich bedeutete einen gewaltigen Umschwung für die Eisenindustrie aller Länder der Erde, denn er ist der Beginn der eisernen Kontinentalsperre gegen die britische Eisenindustrie; und diese Kontinentalsperre ist die einzige, die in der Welt dauernden Erfolg zu Ungunsten Großbritanniens gehabt hat.

Viertes Kapitel.

Die eiserne Kontinentalsperre der Neuzeit.

Im Jahre 1877 verlangte die russische Regierung die Zahlung der Eisenzölle in Gold, was einem Zollaufschlag von 30% gleichkam. 1880 hob die russische Regierung die zollfreie Einfuhr von Roh- und Stabeisen, soweit sie noch bestand, auf und erhöhte die Einfuhrzölle vom 1. März 1881 ab beträchtlich. Eine noch größere Erhöhung der Schutzzölle für Eisen trat mit dem russischen Tarif von 1887 in Kraft.

Diese Zollerhöhungen hatten, anders als der deutsche Zolltarif des Jahres 1879, die Aufgabe, die zurückgebliebene Technik und Wirtschaft der russischen Eisenindustrie zu fördern. Diese Aufgabe haben sie in staunenswerter Weise erfüllt; in den achtziger und neunziger Jahren nahm die russische Eisenindustrie einen gewaltigen Aufschwung.

In Österreich waren seit dem Jahre 1882 die Zölle für Roheisen, Stahl, Stabeisen usw. erhöht worden.

Die Eisenzölle Frankreichs, die von jeher eine ungewöhnliche Höhe besaßen, wurden in den Jahren 1870 und 1882 noch weiter erhöht.

Fast alle Eisenerz und Kohle besitzenden Kulturstaaten haben um jene Zeit im Kampf gegen Großbritanniens Übermacht ihre Eisenzölle heraufgeschraubt. In all diesen Ländern fehlte es nicht an gelehrten Männern, die, mit allem Rüstzeug der Wissenschaft ausgerüstet, ihrem Vaterlande von diesem Beginnen dringend abrieten. Aber die gesetzgebenden Faktoren all dieser Staaten waren im Gegensatz zu früheren Zeiten, von einer wahren Mißachtung der ältesten und bestfundierten Theorien ergriffen. Die Gewalt der Praxis hatte die Theorie gesprengt!

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Höhe der Eisenzölle, wie sie sich in jener Zeit bis zum heutigen Tage herausgebildet haben.

Gegenwärtig beträgt der

Zoll pro Tonne in Mark[1]

	für Roheisen:	Schienen:
Österreich-Ungarn	11,70	45,—
Deutschland	10,—	25,—

[1] Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens. Herausgegeben vom Verein deutscher Eisenhüttenleute in Düsseldorf. 5. Aufl. 1903. S. 130.

	für Roheisen:	für Schienen:
Belgien	1,60	8,—
Frankreich	12,—	48,—
Italien	8,—	48,—
Schweden	9,—	frei
Spanien	19,20	57,60
Rußland	59,50	99,20
Vereinigte Staaten	16,80	32,83

Die Zölle für Schienen sind durchweg unter den Walzwerkserzeugnissen noch die geringsten, die meisten Staaten haben für Bleche und Draht wesentlich höhere Zölle.

Nur in einzelnen Staaten mit weniger fortgeschrittener Eisenindustrie ließen sich, wie oben schon dargelegt wurde, diese Zölle noch als Erziehungszölle rechtfertigen. Soweit sie aber nicht Erziehungszölle waren, mußten sie dem Nationalökonomen von Fach und Schulung doppelt sinnwidrig erscheinen.

Die ganze Welt schien sich gegen Großbritannien verschworen zu haben. Ein konzentrischer Anmarsch aller Eisenindustrien der Welt begann gegen das Inselreich, das seit einem Jahrhundert strahlenförmig sein Roheisen und seine Stahlerzeugnisse als marktbeherrschende Artikel in die weite Welt sandte.

Die Briten konnten indessen unbesorgt der Zukunft entgegensehen. Mit Unvernunft kann man eine große und starke Industrie nicht niederkämpfen! Die Lehren der großen Begründer der Freihandelsschule, die Lehren eines Adam Smith, Ricardo und Cobden sicherten Großbritannien gegen alle Nachteile.

Hatten die Lehren der Wissenschaft, wie sie nicht nur in England, sondern auch fast auf allen deuschen Hochschulen gelehrt wurden, allgemeine Gültigkeit, so mußten diese Zollerhöhungen sich nicht nur an der gesamten Volkswirtschaft, sondern auch an der Eisenindustrie der Schutzzollstaaten rächen.

In Deutschland hatte man den Roheisenzoll von 1 Mk., d. h. 20 % vom Werte, noch mit Zöllen auf Baumwoll- und Leinengarn von stattlicher Höhe, ja mit einem Zoll auf Brotgetreide von 1 Mk. pro 100 kg verbunden.

Die Konsumtionsfähigkeit der Bevölkerung in Deutschland, wie in Frankreich, wo die Zölle noch zahlreicher und höher waren, und in allen anderen Schutzzollstaaten, konnte durch eine derartige Politik, die den Lehren eines Adam Smith und sogar eines Friedrich List entgegenlief, nicht gehoben werden, sondern sie mußte nachlassen.

Die hohen Roheisenzölle mußten die Industrien der Verbraucher zum Erliegen bringen. Der größte Konsument von Roheisen pflegt in modernen Staaten die Stahlindustrie zu sein, also die Entwicklung der Stahlindustrie war gefährdet. Die Eisengießereien, der Maschinenbau, die Kleineisenindustrie mußten in all diesen Staaten geschädigt werden.

Künstlich konnte man höchstens für wenig Jahre des Aufschwungs so hohe Zölle ertragen; im Laufe der Jahrzehnte mußte der Schaden, den die Eisenindustrie selbst nahm, mit Sicherheit zutage treten.

Waren die Lehren eines Adam Smith wahr und echt — und daran zweifelte kaum ein Theoretiker — so hatte im Gegenteil die britische Eisen- und Maschinenindustrie einen gewaltigen Vorteil. Großbritannien war frei von agrarischen Zöllen. Schon dieser Umstand mußte in außerordentlichem Maße die Konsumtionsfähigkeit der gesamten Bevölkerung für Eisen steigern. Großbritannien war frei von industriellen Schutzzöllen. Welchen gewaltigen Vorteil hatten dadurch die Textilindustrie, die Schuhwarenindustrie, kurz alle Industrien gegenüber den schutzzöllnerischen Ländern, wo man sogar die Halbfabrikate, wie Garne, in starkem Maße verzollte. In Großbritannien mußte also ein gewaltiger Bedarf nach Maschinen und Eisenkonstruktionen zum Bau von Fabriken sich auftun im Gegensatz zu den schutzzöllnerischen Staaten, wo alle Industrien mehr oder weniger in ihrer Fortentwicklung gehemmt werden mußten.

Es ist ein Irrtum, zu glauben, daß es möglich wäre, ungünstigere Produktionsbedingungen, die in der Natur liegen, durch einen Schutzzoll aufheben zu können, so lehrt die freihändlerische britische Nationalökonomie. Die günstigsten Bedingungen für die Produktion von Roheisen wie Stahl hat nun aber unbestritten Großbritannien. „Kein Land der Erde arbeitet unter gleich günstigen Verhältnissen wie England." Mit diesen Worten beginnt mit Recht auch die neueste 5. Auflage der vortrefflichen gemeinfaßlichen Darstellung des Eisenhüttenwesens, die vom Verein deutscher Eisenhüttenleute in Düsseldorf herausgegeben ist, den Abschnitt über Großbritannien. Unter Freihändlern wie Schutzzöllnern in allen Staaten der Welt hat bis jetzt über diesen Punkt nur Einverständnis geherrscht.

Als der allerwichtigste natürliche Produktionsvorteil erscheint der Reichtum an Kohlenfeldern von hervorragender Güte, die von Südwales bis zu den Grenzen Schottlands reichen. Die Stein-

kohlenproduktion Großbritanniens ist noch heute ungefähr doppelt so groß wie diejenige Deutschlands und wird nur von derjenigen der Vereinigten Staaten von Amerika übertroffen. Eisenerze und Kohlen lagern entweder nahe aneinander, oder sind durch die Schiffahrt und Eisenbahn leicht zu beziehen. In übersichtlicher Weise sind diese Verhältnisse von W. Haßbach in seiner Abhandlung „Zur Charakteristik der englischen Industrie“ dargestellt worden[1].

Im Jahre 1895 bereisten Delegierte der British Iron Trade Association Belgien und Deutschland, um die Produktionsverhältnisse dieser Staaten mit denen Großbritanniens zu vergleichen. Sie fanden, daß der Preis der Kohle auf den Gruben selbst des Ruhrgebiets, dessen Eisenindustrie hinsichtlich des Bezugs der Kohle besonders glücklich beanlagt ist, nicht weit von dem englischen Preise abweiche.

Der Preis pro Tonne Steinkohle stellte sich:

	Deutschland:	England:
1891	8,07 s.	8,00 s.
1892	7,44 s.	7,26 s.
1893	6,80 s.	6,79 s.
1894	6,68 s.	6,06 s.

Von den Eisenerzen sagen sie dagegen, sie hätten von Luxemburg und Lothringen bis zum Ruhrgebiet einen weiten Transport, und kosteten, weil sie keineswegs reichhaltig seien, alles in allem an den Hochöfen mehr als die Eisenerze, die man in Cleveland, Lincolnshire und Nordhamptonshire verbraucht[2].

Der Bericht der englischen Delegierten hätte hinzufügen können, daß auch umgekehrt, die Hochöfenwerke in Lothringen und Luxemburg, die mitten im Erzgebiete liegen, in der unangenehmen Lage sind, den Koks auf 325 km Entfernung aus dem Ruhrgebiete beziehen zu müssen[3].

Die Kohle erstreckt sich in Großbritannien an vielen Punkten bis unmittelbar an die Meeresküste. Eisenwerke, die an der Küste etwa von Cleveland neben der Kohle liegen, haben vor den deutschen, belgischen und amerikanischen Werken einen großen Vor-

[1] Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. Leipzig 1902. 2. Heft, S. 20.

[2] The Iron and Steel Industries of Belgium and Germany. London 1896. S. 10.

[3] Ebenda, S. 8 u. 10.

teil voraus. Sie können entweder phosphorhaltiges Clevelanderz mit 35 % Ausbringen in nächster Nähe finden oder fremdes, etwa spanisches Erz mit 60 % Ausbringen direkt vom Schiff in den Hochofen nehmen. In Amerika liegen die Hauptzentren des Eisenerzes (am Oberen See) und der Kohle (in Pennsylvanien) weit auseinander.

Nach „The Dictionary of Statistics" von Michael G. Mulhall, London 1892, S. 333, ist der Prozentsatz von Eisen, enthalten im Eisenstein, folgender:

Frankreich	31
Deutschland	36
England	41
Vereinigte Staaten von Amerika	43
Australien	55
Algier	58
Kanada	60
Rußland	44
Schweden	52

Die hochgradigen Eisenerze von Schweden und Algier sowie Spaniens sind für keine Eisenindustrie leichter zu beziehen, als für die an der Küste in Cleveland oder Südwales gelegenen britischen Werke.

Bei diesen natürlichen Vorzügen Großbritanniens erscheint das schutzzöllnerische Unternehmen der fremden Staaten von vornherein als etwas Verkehrtes.

Was aus einem Lande wird, welches von Natur ungünstigere Bedingungen für die Eisenproduktion hat, als ein anderes, seine Eisenproduktion aber durch einen Zoll schützen will, das hat erst kürzlich mit aller Logik ein scharfsinniger Interpret des Freihandels, Karl Helfferich, in einer nach der freihändlerischen Doktrin unanfechtbaren Weise nachgewiesen[1]. Die Verbraucher von Eisen müssen nach seiner Darstellung höhere Preise bezahlen, und was sie für Eisen mehr ausgeben, das beschränkt natürlich ihre Kaufkraft für andere Erzeugnisse und vermindert die Kapitalansammlung. „Kurz," — so schreibt Helfferich — „durch den Schutzzoll, der dem Betrieb eines weniger produktiven Erwerbszweiges zugewandt wird, kann zwar die Rentabilität dieses Erwerbszweiges gesteigert werden, die Pro-

[1] Karl Helfferich. Leipzig 1901. S. 66.

duktivität der gesamten Volkswirtschaft dagegen wird verringert; nur der Freihandel gestattet mit der Ausnützung der Verschiedenheit der Produktionsbedingungen die höchste Steigerung der nationalen Gütererzeugung."

Diese Darstellung entspricht vollständig den Anschauungen des großen Schotten Adam Smith, Ricardos, der deutschen Nationalökonomen Prince-Smith, Nasse, Lexis und Brentano. Ich habe absichtlich, um den Niederschlag der Ansichten all dieser Theoretiker richtig wiederzugeben, die Ausführungen eines der jüngsten und scharfsinnigsten Vertreter der freihändlerischen Dialektik hier angeführt.

Sind diese Ansichten richtig, so mußte in den geschützten Staaten der Verbrauch auch an Eisen zurückgehen oder wenigstens am Fortschreiten verhindert werden. Eisen, das in so bedeutendem Maße zu Bauzwecken, zu Maschinen und Werkzeug verwendet wird, ist auf Gedeih' und Verderb' mit der Wohlfahrt des Volkes verbunden. Was die Konsumtionsfähigkeit der Massen der Bevölkerung schmälert, beschränkt den Verbrauch an Eisen. Wird aber der Verbrauch an Roheisen beschränkt, so kann auch die Produktion in den geschützten Staaten nicht zunehmen.

Einer derartig verkehrten Politik, wie sie nach der Freihandelslehre gegen Großbritannien ins Werk gesetzt wurde, durften die Briten mit Ruhe entgegensehen. Diese Politik mußte sich an den Schutzzollstaaten je länger, um so mehr rächen und schließlich zum Vorteile Großbritanniens ausschlagen.

Nun, in dem großen modernen Kampfe aller Schutzzollstaaten gegen die britische Eisenindustrie ist die Entscheidung gefallen. Die Resultate eines 25jährigen Feldzuges mit den modernsten Kampfmitteln lassen sich übersehen.

Man soll den Leser nicht mit langen statistischen Tabellen belästigen, aber eine knappe Skizze des Aufmarsches der Industriearmeen zur Entscheidungsschlacht kann nicht umgangen werden.

Nebenstehend ist sie!

Es ist der Rückblick auf ein Vierteljahrhundert! Nur Großbritannien hat während dieser Zeit unter den Segnungen des Freihandels gelebt. Diese Skizze illustriert sie!

Die Zahlen erzählen Bände! Die Zahlen erzählen nicht nur die Geschichte der Roheisenherstellung, sondern auch der Roheisenverarbeitung. Das Roheisen muß doch verbraucht worden sein ungefähr in demselben Umfange als die Produktion! Ohne Zweifel ist

Roheisenerzeugung der wichtigsten Länder[1].

	Deutschland: Millionen Tonnen	Vereinigte Staaten: Millionen Tonnen	Großbritannien: Millionen Tonnen	Frankreich: Millionen Tonnen	Österreich-Ungarn: Millionen Tonnen	Rußland: Millionen Tonnen
1879	2,2	2,7	6,0	1,4	0,4	0,4
1880	2,7	3,8	7,8	1,7	0,4	0,4
1881	2,9	4,2	8,5	1,8	0,5	0,4
1882	3,3	4,6	8,6	2,0	0,6	0,4
1883	3,4	4,6	8,6	2,0	0,6	0,4
1884	3,6	4,1	7,6	1,8	0,7	0,5
1885	3,6	4,1	7,3	1,6	0,7	0,5
1886	3,5	5,7	7,1	1,5	0,7	0,5
1887	4,0	6,5	7,6	1,5	0,7	0,6
1888	4,3	6,5	8,1	1,6	0,7	0,6
1889	4,5	7,8	8,4	1,7	0,8	0,7
1890	4,6	9,3	8,0	1,9	0,9	0,9
1891	4,6	8,4	7,5	1,8	0,9	1,0
1892	4,9	9,3	6,8	2,0	0,9	0,9
1893	4,9	7,2	7,0	2,0	0,9	1,1
1894	5,3	6,7	7,3	2,0	1,0	1,3
1895	5,4	9,5	8,0	2,0	1,0	1,4
1896	6,3	8,7	8,7	2,3	1,1	1,6
1897	6,8	9,8	8,9	2,4	1,2	1,8
1898	7,3	11,9	8,8	2,5	1,2	2,2
1899	8,1	13,8	9,5	2,5	1,3	2,7
1900	8,5	14,0	9,0	2,7	1,3	2,8
1901	7,8	16,1	7,8	2,3	1,4	2,8
1902	8,5	18,1	8,6	2,4	1,3	2,5
1903	10,0	18,2	8,9	2,8	1,5	2,3

in allen Staaten der Verbrauch mit der Produktion gestiegen. Aber mußte nicht der Verbrauch in Großbritannien, wo das Roheisen vollkommen zollfrei ist, in noch höherem Maße steigen?

Wenn durch die Schutzzollgesetzgebung der Verbrauch so belastet wird, warum haben die Verbraucher nicht von ihren natürlichen Rechten Gebrauch gemacht und den Verbrauch eingeschränkt?

---

[1] Die vorstehenden Zahlen sind in gekürzter Form dem überaus lehrreichen Vortrage des Dr. Ing. E. Schrödter vor der Festversammlung des Vereins deutscher Eisenhüttenleute am 24. April 1904 entnommen. Abgedruckt in „Stahl und Eisen" vom 1. Mai 1904, S. 492.

Die Vereinigten Staaten mit ihrem hohen Zoll von 16,80 Mk. für Roheisen und einem Zolle sogar auf die Einfuhr von Eisenerzen haben um fast das Neunfache ihre Roheisenerzeugung und damit auch ihren Verbrauch vermehrt. Deutschland, dessen Produktionsbedingungen für die Roheisenerzeugung im letzten Vierteljahrhundert ungünstiger waren als in Großbritannien, hat seine Produktion nahezu verfünffacht und, wie gleich hier angeführt werden mag, seinen Verbrauch vervierfacht.

Wie oft liest man doch in den Büchern der Freihändler von den Treibhauspflanzen, die hinter dem Walle von Schutzzöllen künstlich großgezogen werden! Ist die deutsche und amerikanische Eisenindustrie vielleicht eine Treibhauspflanze? Auch die für die Roheisenerzeugung ungünstiger veranlagten Staaten Frankreich, Österreich-Ungarn, Rußland sind wacker fortgeschritten. Frankreich hat seine Produktion verdoppelt, Österreich fast vervierfacht, Rußland schon bis zum Jahre 1900 mehr als versechsfacht.

Großbritannien hatte fürwahr noch ein großes Interesse daran, daß die anderen Staaten in den siebziger Jahren zum Freihandel übergingen. Diese fünf schutzzöllnerischen Staaten haben in dem vergangenen Vierteljahrhundert ihre jährliche Roheisenerzeugung um rund 28 Mill. t vergrößert. Wenn dieser Posten die Beschäftigung der britischen Hochöfen vermehrt hätte und die anderen Staaten darauf verzichtet hätten, ihre Eisenindustrie auszubauen, so würde Großbritanniens Eisenindustrie im Jahre 1903 statt 8,9 nicht weniger als 36,9 Mill. t zu produzieren gehabt haben. Die britische Eisenindustrie hätte auch gern die Weiterverarbeitung dieser 36,9 Mill. t im Jahre 1903 übernommen. Mit Vergnügen würde sie den enormen Bedarf der Vereinigten Staaten an Schienen und sonstigem Eisenbahnmaterial gedeckt haben. Und ich bin überzeugt, daß ein Riesenschienenwalzwerk an der britischen Küste, in Cleveland oder in Südwales, errichtet, die Schienen nach San Franzisko, nach New Orleans, nach New York und vielleicht auf dem Wasserwege durch den St. Lawrencestrom und Eriekanal nach Chicago ebenso billig und vielleicht billiger geliefert hätte, als dies die amerikanischen Werke beim Freihandel zu tun in der Lage waren.

Wie würde Großbritannien heute dastehen, wenn es, statt 8,9 Mill. t Roheisen, rund 37 Mill. t jährlich herstellen könnte! Wenn ihm die Weiterverarbeitung dieser 37 Mill. t Roheisen zu Stahl und zu Walzwerkserzeugnissen oder zu Gußwaren und zu Maschinen zufiele! Schon bei dem Roheisen ist das Wertobjekt, um

das es sich handelt, nicht ganz gering. Der Wert der 28 Mill. t Roheisen, um die Großbritannien durch die Zollpolitik allein dieser fünf Schutzzollstaaten gekommen ist, beträgt — die Tonne zu 60 Mk. angenommen — 1680 Mill. Mk., also 1,6 Milliarde Mk. im Jahre 1903. Durch die Weiterverarbeitung zu Walzwerkserzeugnissen und Maschinen würde sich dieser Posten auf mehr als den doppelten Betrag gehoben haben.

Bei einigem Nachdenken wird wohl niemand daran zweifeln, daß diese 28 Mill. t Roheisen, die von den fünf wichtigsten Schutzzollstaaten im Jahre 1903 mehr produziert worden sind, als im Jahre 1879, auch wirklich in der Hauptsache von diesen fünf Ländern weiterverarbeitet wurden. Wer in dieser Beziehung irgendwelche Bedenken haben sollte, der mag durch die bestimmte Erklärung beruhigt werden, daß sie sicher weder in Großbritannien noch etwa in Afrika oder in China verschwunden sind.

Da sie nun einmal in diesen Ländern verbraucht worden sind, so legt sich die Frage nahe, wo in diesen Ländern die Kaufkraft, die Konsumtionsfähigkeit für eine derartige Mehraufnahme von Roheisen hergekommen ist.

Karl Helfferich hat, wie wir oben zeigten, in voller Übereinstimmung mit den Lehren von Adam Smith und Ricardo dargelegt, daß die Verbraucher von Roheisen in diesen Schutzzollstaaten in ihrer Kaufkraft für andere Erzeugnisse durch die höheren Preise des Roheisens beschränkt werden, daß sich überhaupt die Kapitalansammlung vermindert.

Auf der konsumierenden Bevölkerung dieser fünf Staaten lastet nun aber wahrhaftig mehr, als nur ein Roheisenzoll. Wir wollen in diesem Moment einmal alle Anklagen, die je die wissenschaftliche Freihandelslehre gegen die Schutzzollsysteme in Rußland, in Frankreich, in Österreich-Ungarn, in Deutschland und — last not least — in den Vereinigten Staaten von Amerika hervorgebracht hat, rückhaltlos als vollberechtigt anerkennen. Frankreich und Deutschland seufzen unter hohen Nahrungsmittelzöllen. Sie müssen einen großen Teil ihres Brotgetreides aus dem Auslande beziehen. Die französischen Getreidezölle sind noch wesentlich höher als die deutschen. Der seit den Handelsverträgen Anfang der 90er Jahre in Deutschland gültige Getreidezoll von 3,50 Mk. überschreitet um das $3\frac{1}{2}$fache den im Jahre 1879 eingeführten von 1 Mk. Und damals schon verkündeten die Freihändler, daß die Kaufkraft der Bevölkerung für andere Waren, besonders für Eisen, durch den Zoll geschädigt werden müsse.

In Deutschland war im Jahre 1885 der Zoll für Weizen und Roggen auf 3 Mk. erhöht worden, im Jahre 1888 sogar auf 5 Mk. Er ist also seit dem Jahre 1885 nicht unter 3 Mk. gesunken.

Der Weizenzoll in Frankreich betrug nach dem Gesetze vom Jahre 1881 0,60 Frk. per 100 kg. Man steigerte ihn im Jahre 1885 auf 3 Frk., 1892 auf 5 Frk., 1894 auf 7 Frk.

Dazu kommen die hohen Fleischzölle dieser Staaten. In Deutschland sind die Viehzölle auch nach dem Handelsvertrage des Jahres 1892 wesentlich höher, als sie durch das Zolltarifgesetz vom Januar 1879 festgesetzt waren. Ebenso sind in Frankreich durch die Zollgesetze der Jahre 1885, 1892 und 1903 fortgesetzte erhebliche Erhöhungen der Vieh- und Fleischzölle vorgenommen worden.

In allen fünf Staaten wird eine große Menge industrieller Halbfabrikate, wie Baumwollgarne, und fast die Gesamtheit aller industriellen Fertigfabrikate, wie Baumwoll- und Schafwollgewebe, Glaswaren, mehr oder weniger hoch verzollt. Seit dem Jahre 1879 haben Rußland, Frankreich und die Vereinigten Staaten von Amerika bedeutende Zollerhöhungen wiederholt vorgenommen.

Die Mac Kinley-Bill des Jahres 1890, der Wilson-Tarif des Jahres 1894, der Dingley-Tarif des Jahres 1897 sind eine Musterkarte derjenigen Handelspolitik, die nach der Lehre der Freihändler nicht getrieben werden darf.

Die Vereinigten Staaten verzollen sogar die wichtigsten Rohstoffe der Industrie, wie Eisenerze, Kohle, rohe Schafwolle, Rußland sogar die Baumwolle.

Uns beschäftigen hier alle diese Fragen nur vom Standpunkte der Eisenindustrie aus.

Wenn die Freihandelslehre recht hat, daß Schutzzölle auf Rohstoffe, Nahrungsmittel, Halbfabrikate in noch höherem Maße als die Zölle auf Ganzfabrikate, die in all diesen Staaten reichlich vertreten sind, die Kaufkraft der Bevölkerung für andere Waren mindern, so ist es in erhöhtem Maße unverständlich und unerklärlich, woher diese steigende Nachfrage nach Roheisen, die doch allein zu der vermehrten Produktion geführt haben kann, gekommen ist. Die Zölle der verschiedensten Artikel haben sich in diesen fünf Schutzzollstaaten seit dem Jahre 1879 wiederholt erhöht, und die Zahl der verzollten Artikel hat wesentlich zugenommen. Die Schutzzolltarife sind nach Ansicht des Freihandels immer widersinniger geworden.

Die zwischen Deutschland, Österreich-Ungarn und Rußland zu Anfang der 90er Jahre geschlossenen Handelsverträge haben nur

eine ganz geringe Herabsetzung der Zölle gebracht. Sie werden charakterisiert am besten dadurch, daß der Zoll für Brotgetreide in Deutschland von 5 Mk. auf 3,50 Mk. ermäßigt wurde, und somit noch um 50 Pfg. höher blieb, als der Zoll von 3 Mk., der von 1885 bis 1888 gegolten hatte.

Nach der Lehre des Freihandels hätte der Verbrauch von Roheisen in all diesen Schutzzollstaaten sinken müssen. Wie kommt es nun, daß die Nachfrage nach Roheisen nicht gesunken, sondern in den Vereinigten Staaten nahezu auf das siebenfache gestiegen ist?

Nicht nur die 5 Schutzzollstaaten haben sich nicht nach den Lehren des Freihandels gerichtet, indem sie die Produktion und den Verbrauch an Roheisen so enorm erhöhten, sondern auch das freihändlerische Großbritannien, indem es seit dem Jahre 1881 weder die Produktion noch die Konsumtion wesentlich erhöht hat. Vollständig frei von allen agrarischen und industriellen Schutzzöllen hatte die Bevölkerung Großbritanniens eine, im Vergleich zu den Schutzzollstaaten, außerordentlich große Kaufkraft für Eisen. Und was die Briten nicht im Lande behalten wollten, konnten sie als Maschinen oder Erzeugnisse der Kleineisenindustrie exportieren.

Welche ungeheure Nachfrage nach Maschinen mußte von der britischen Textilindustrie, Lederwarenindustrie oder elektrotechnischen Industrie ausgehen, die vor den gleichartigen Industrien der Schutzzollstaaten den Vorzug hatten, die Halbfabrikate und Rohstoffe vollständig zollfrei zu konsumieren.

Aber diese zu erwartende Nachfrage nach Maschinen kann nicht eingetreten sein, denn daß der britische Maschinenbau einen enormen Aufschwung genommen habe, ist ausgeschlossen; andernfalls hätte die Produktion an Roheisen erheblich steigen müssen, denn von einer starken Einfuhr von Roheisen nach England hat man nie etwas gehört.

Gerade in Deutschland ist bei den letzten Zolltarifkämpfen so vielfach auch von wissenschaftlicher Seite darauf hingewiesen worden, daß die agrarischen Zölle, wie die industriellen Schutzzölle auf Halbfabrikate, die Exportfähigkeit der Industrie mindern. Die britische Bevölkerung ist frei von allen diesen Zöllen. Warum steigert sie nicht ihren Export in Stahl, in Eisenwaren, in Maschinen? Man sollte denken, daß sie auf dem Weltmarkt eine bedeutende Überlegenheit gegenüber den Schutzzollstaaten besitzen müßte.

Wir haben an dieser Stelle gar keine Veranlassung, die zahlreichen und starken Unstimmigkeiten der Freihandelslehre über agrarische und sonstige Zölle zu erklären. Wir begnügen uns damit, auf die Verschiedenheit zwischen Theorie und Praxis aufmerksam gemacht zu haben.

Wir wollen es vermeiden, aus dem Rahmen der Eisenindustrie herauszutreten. Das Resultat, was durch diese Erörterungen gewonnen ist, ist folgendes:

Nach der Freihandelslehre mußte der Roheisenzoll für sich schon dahin wirken, daß der Verbrauch an Roheisen nicht zunahm, sondern abnahm. In derselben Richtung mußten die agrarischen und die sonstigen industriellen Schutzzölle wirken. Je mehr sie erhöht wurden, um so geringer mußte die Nachfrage nach Roheisen werden. Gerade umgekehrt mußten sich die Verhältnisse in dem freihändlerischen England entwickeln. Da das Roheisen nicht verzollt war, konnte sein Verbrauch zunehmen; da keine agrarischen Zölle und keine Zölle auf industrielle Halbfabrikate die Entwicklung der britischen Industrien hinderten, so waren alle diese Industrien in großem Vorteile gegenüber den gleichartigen Industrien der Schutzzollstaaten. Die Nachfrage nach Maschinen und Trägern zum Bau neuer Fabriken und Häuser mußte also in England zunehmen.

Wenn nun aber im langen Zeitraum eines Vierteljahrhunderts alles direkt umgekehrt gekommen ist, als es die wissenschaftlichen Freihändler lehren, so wird die Tatsache, daß die Roheisenproduktion der Schutzzollstaaten so enorm stieg, diejenige Englands aber im wesentlichen stehen blieb, um so mehr Interesse beanspruchen. Das Rätsel, welches es hier auf dem Gebiete der Eisenindustrie in den Augen der Freihändler zu lösen gilt, gewinnt an Bedeutung durch den Zusammenhang mit ähnlichen rätselhaften Erscheinungen auf dem Gebiete der Volkswirtschaft.

Da die obige Zahlenskizze von der weittragendsten Bedeutung ist und wohl über alle Fragen Aufschluß gibt, die in diesem Zusammenhang gestellt werden, so wollen wir es nicht unterlassen, bevor es gilt, von der Zahlenskizze Abschied zu nehmen, noch einige andere Punkte zu erörtern, die uns bei ihrem Anblick einfallen.

Die größten absoluten Steigerungen finden sich bei den Vereinigten Staaten von Amerika und bei Deutschland, bei denjenigen beiden Staaten, deren Eisenindustrie schon in den 70er Jahren einer Erziehung nicht mehr bedurfte, da sie technisch und wirtschaftlich der britischen Eisenindustrie ebenbürtig war. Ein Zoll,

der nicht einmal als Erziehungszoll zu rechtfertigen ist, ist nach der Lehre des Freihandels erst recht verkehrt.

Mit Recht ist Professor Lexis der Ansicht, daß künstliche Erziehungsmaßregeln für eine Bevölkerung, wie die amerikanische, nicht mehr erforderlich wären. Wenn er aber im Jahre 1898 die Ansicht ausspricht, daß der Freihandel für Amerika die allein empfehlenswerte Handelspolitik gebildet hätte, so dürften sich in Amerika nicht viel Personen finden, die ihm in dieser Hinsicht zustimmen.

Noch im Jahre 1898 schrieb Professor Lexis in Göttingen[1]:

„In den Vereinigten Staaten von Amerika ist die Hochschutzzollpolitik, die ihren Ausdruck besonders in dem Mac Kinleyschen Tarif von 1890 erhalten hat, durch den überwiegenden Einfluß der ungewöhnlich rasch emporgeschossenen Großindustrie zur Herrschaft gelangt. Bei unbefangener Abwägung der Verhältnisse muß man jedoch zur Ansicht kommen, daß in der noch fortdauernden Entwicklungsperiode dieses einen halben Weltteil umfassenden Landes der Freihandel die allein empfehlenswerte Handelspolitik gebildet hätte. Es handelte sich hier nicht um die Schonung bereits vorhandener Interessen und geschichtlich überlieferter Zustände; ebensowenig waren künstliche Erziehungsmaßregeln für eine Bevölkerung wie die amerikanische, erforderlich, und noch weniger gab es überflüssige Arbeitskräfte, für deren Beschäftigung künstlich hätte gesorgt werden müssen. Dagegen wäre die zivilisatorische Eroberung des Landes beschleunigt worden, wenn die Waffen dazu, die Maschinen, Eisenbahnschienen usw. unbelastet auf dem billigsten Markt hätten gekauft werden können. Die Verteilung der Bevölkerung wäre eine zweckmäßigere, die landwirtschaftliche Entwicklung eine raschere, die industrielle eine langsamere, aber gesundere geworden. Der übereilten Züchtung von nur künstlich haltbaren Industriezweigen hat Amerika vor der Zeit industrielle Krisen und die Entstehung eines städtischen Proletariats zu verdanken."

Wenn die Vereinigten Staaten in den 70er Jahren die Eisenzölle gänzlich abgeschafft hätten und auch sonst zum Freihandel übergegangen wären, würden sie da wohl im Jahre 1903 eine Produktion von mehr als 18 Mill. t Roheisen gehabt haben?

Lexis versichert uns, daß die zivilisatorische Eroberung beschleunigt worden wäre, wenn die Waffen dazu, Maschinen, Eisen-

---

[1] Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie. 4. Aufl., 2. Bd., 2. Halbband. Tübingen 1898. S. 349.

bahnschienen usw. unbelastet auf dem billigsten Markte hätten gekauft werden können. Er ist also der Ansicht, daß der Verbrauch an Schienen und Maschinen in Amerika ein noch größerer, etwa im Jahre 1903, gewesen sein würde. Der Verbrauch war ziemlich gleich der Produktion; denn was produziert worden ist, ist auch verbraucht worden, und eine Ausfuhr an Roheisen war so gut wie nicht vorhanden. Nun ist aber der Verbrauch von Roheisen und entsprechend auch von Fertigfabrikaten in den Vereinigten Staaten von Amerika während der letzten Jahrzehnte in so ungeheurer, noch nie dagewesener Weise pro Kopf der Bevölkerung gestiegen, daß es ganz ausgeschlossen ist, daß dieser Verbrauch sich noch hätte erhöhen lassen dadurch, daß man das Eisen, statt in Amerika, auf dem Weltmarkte eingekauft hätte.

Es betrug der

Verbrauch an Roheisen in[1]

den Vereinigten Staaten		Großbritannien[2]	
im Jahre:	auf den Kopf[3] Kilogramm:	im Jahre:	auf den Kopf Kilogramm:
1880	89,00	1880	177,80
1890	159,00	1890	182,88
1900	193,00	1900	187,96
1901	232,00	1901	177,80
1902	233,00	1902	187,96
1903[4]	225,00	1903	190,47

Der wesentlich höhere Verbrauch pro Kopf in den Vereinigten Staaten, als in Großbritannien ist um so mehr bemerkenswert, als im Jahre 1900 auf 1 qkm in den Vereinigten Staaten 8,22 Einwohner, in Großbritannien aber 132,67 Einwohner entfielen. Selbst in dem dicht bevölkerten Belgien, wo die Eisenindustrie eine so her-

[1] Vgl. auch: Iron and Steel 1901; Statistical Tables showing the Production and Consumption of Iron Ore and Pig Iron. London. By Eyre and Spottiswoode. 1903. S. 240.

[2] British and Foreign Trade and Industry, Memoranda etc. Prepared in The Board of Trade. London 1903. By Eyre and Spottiswoode. S. 369.

[3] Berichte über Handel und Industrie. Zusammengestellt im Reichsamt des Innern. 5. Bd., 3. Heft. 1903. S. 412.

[4] Berechnet auf Grund von „Stahl und Eisen" vom 15. April 1904, S. 482, und der Bevölkerungszahl nach „British and Foreign Trade and Industry", London 1903 [Cd. 1761]. Eyre and Spottiswoode. S. 375. Die Bevölkerungszahl ist geschätzt auf 79 Mill. im Jahre 1902 und 80 Mill. im Jahre 1903.

vorragende Stellung einnimmt, berechnet sich der Roheisenverbrauch in dem Jahrzehnt 1891 bis 1900 nur auf 174 kg pro Kopf[1].

Wer diese Zahlen prüft, wird die Ansicht aufgeben, daß der Verbrauch von Roheisen und damit auch von Fertigfabrikaten des Walzwerks beim Freihandel in den Vereinigten Staaten während der vergangenen Jahrzehnte noch schneller hätte steigen können. Die Aufnahmefähigkeit einer Nation innerhalb eines bestimmten Zeitabschnittes hat für Eisen, wie für jedes andere Produkt, eben auch seine Grenze.

Wenn nun aber ein solcher Aufwand von Zahlen und Argumenten sich nötig macht, um die Anschauungen einer so hervorragenden Autorität, wie es Lexis auf dem Gebiete des nationalen Verbrauches und der nationalen Produktion sowie der Eisenindustrie insbesondere ist, zu bekämpfen, wie viel schwieriger ist es da in der politischen Agitation, die Massen der deutschen Arbeiter, die nicht so viel geschäftlichen Sinn haben, wie ihre amerikanischen Berufsgenossen und unter dem Banne der in der Hauptsache freihändlerisch gesinnten Sozialdemokratie stehen, von der Verkehrtheit ihrer Vorstellung über die Wirkung des Schutzzolles zu überzeugen!

Hätten die Amerikaner, wie es ihnen Lexis angeraten haben würde, die Schienen, Maschinen usw. auf dem billigsten Markte gekauft, dann hätten sie dieselben eben doch in Großbritannien kaufen müssen. Unter dem absoluten Freihandel würde sich die amerikanische Eisenindustrie seit dem Jahre 1879 wahrscheinlich nur sehr langsam vergrößert haben!

Der Mehrbedarf der Vereinigten Staaten an Roheisen in Höhe von 15½ Mill. t im Jahre 1903, den Großbritannien natürlich in Gestalt von Schienen, Maschinen und sonstigen fertigen Waren geliefert hätte, hätte eine enorme Vergrößerung der englischen Eisenindustrie hervorgebracht und hätte ihren Umfang auf das dreifache gehoben. Durch diese Steigerung der Nachfrage wären allerdings die Briten in die glückliche Lage versetzt worden, die ungeheuersten Eisenwerke nach modernster Konstruktion unmittelbar an der Küste von Cleveland oder in Südwales zu errichten. Durch eine Vereinigung der amerikanischen und der englischen Nachfrage würden sie in der Lage gewesen sein, in Riesenbetrieben mit ausgeprägtester Arbeitsteilung billiger zu produzieren, als selbst Deutschland in der

[1] Berichte für Handel und Industrie. Zusammengestellt im Reichsamt des Innern. 6. Bd., 7. Heft. Berlin 1904. S. 440.

Gegenwart. Die Ersparnis an Kosten wäre vielleicht eine so große gewesen, daß auch die deutschen Schutzzölle illusorisch geworden wären. Nachdem einmal solche Riesenbetriebe in England errichtet worden wären, wäre es aber für die Vereinigten Staaten ohne einen noch höheren Schutzzoll, als sie jetzt haben, ganz unmöglich geworden, jemals den eigenen Bedarf an Schienen usw. durch eigene industrielle Tätigkeit zu decken. Hätte Amerika seine Eisenzölle in den 70er Jahren fallen lassen, so würde sofort auch aus Deutschland eine bedeutende Einfuhr an Schienen und anderem Eisenbahnmaterial sich nach den Vereinigten Staaten ergossen haben.

Bei Erwägung aller dieser Verhältnisse wird Lexis sich nicht darüber wundern, daß die Amerikaner sich seine Gedankengänge nicht zu den ihrigen gemacht haben, daß sie nicht auf die Herstellung und Weiterverarbeitung einer Roheisenmenge von 15½ Mill. t im Jahre 1903 zu Gunsten von Großbritannien, Deutschland und Belgien verzichteten, sondern als praktische Geschäftsleute sich lieber selbst dieser Arbeit unterzogen. 15 Mill. t Fertigfabrikate, wie Schienen, Bleche, gegossene Röhren oder Maschinen stellen einen Wertbetrag von etwa 2¼ Milliarden Mk.[1] dar. Keine Theorie ist stark genug, um eine Nation dazu zu bewegen, für 2¼ Milliarden Mk. Waren im Auslande zu kaufen, die sie aus eignen Rohstoffen herzustellen vermag. Und sollte Amerika, auch wenn es ungünstigere natürliche Produktionsbedingungen hat, als Großbritannien, nicht vielleicht doch in der Lage sein, diesen großen jährlichen Betrag von Schienen usw. ebenso billig und vielleicht noch billiger herzustellen, als gewöhnlich der Weltpreis beträgt? Kann die Ungunst natürlicher Produktionsbedingungen absolut nicht durch die Größe der Produktion und durch die Arbeitsteilung wettgemacht und in ihr Gegenteil verwandelt werden? Wenn aber einmal die Eisenindustrie der Vereinigten Staaten infolge der riesenhaften Fläche ihres Landes und wegen der starken Zunahme ihrer großen Bevölkerung eine enorm steigende Nachfrage nach Roheisen und weiter nach Schienen und Eisenkonstruktionen erwarten konnte, so werden die Freihändler es doch vielleicht verständlich finden, daß die Vereinigten Staaten die inländische Nachfrage ihrer Eisenindustrie im voraus in energischer Weise sicherten, wenngleich der

[1] Der Durchschnittswert für die Tonne fertiger Flußeisenfabrikate betrug im Jahre 1901 in Deutschland nicht weniger als 141,92 Mk. Hier ist ein Wert von 150 Mk. angenommen, da ein Teil dieses Roheisens zu Maschinen verarbeitet ist.

Schutzzoll nicht einmal nach den Theorien Friedrich Lists zu rechtfertigen war.

Weiter erscheint bei der obigen Zahlenskizze bemerkenswert, daß die Steigerung der Roheisenerzeugung und damit auch des Verbrauchs gerade in Deutschland und den Vereinigten Staaten dort am größten war, wo die Bevölkerung im letzten Vierteljahrhundert bei weitem am meisten zugenommen hat. Müssen nicht nach der Freihandelslehre Schutzzölle besonders drückend sein, wenn sie in einem Lande mit starker Bevölkerungsvermehrung eingeführt werden? Je stärker die Bevölkerung steigt, um so nötiger ist es, die nationale Gütererzeugung zu steigern. Nun sagt aber Karl Helfferich: „Nur der Freihandel gestattet mit der Ausnutzung der Verschiedenheit der Produktionsbedingungen die höchste Steigerung der nationalen Gütererzeugung.“ Und ich glaube, auch in dieser Hinsicht werden alle wissenschaftlichen Freihändler diesem Autor recht geben.

Auch Professor Erwin Nasse hat die Ansicht ausgesprochen, daß Deutschland gerade auf das starke Steigen seiner Bevölkerung sich dem Freihandel anschließen sollte[1]. Nasse ist sogar der Ansicht, daß Deutschland infolge seiner Bevölkerungsvermehrung mindestens das gleiche Interesse am Freihandel hat, wie Großbritannien[2].

Auch die Freihändler im politischen Leben haben uns stets gelehrt: „Die starke Zunahme der deutschen Bevölkerung drängt zum Freihandel und verträgt sich nicht mehr mit dem Schutzzollsystem.“

Sollte es nicht am Ende gar umgekehrt sein? Die obige Zahlenskizze legt den Gedanken recht nahe, daß ein Schutzzoll, auch wenn er nicht Erziehungszoll ist, um so wirksamer ist, je stärker die Bevölkerung des betreffenden Staates sich vermehrt. Die Bevölkerung der Vereinigten Staaten vermehrte sich jährlich während der letzten Jahre um 1 368 114, diejenige Deutschlands um 817 455 Köpfe.

Vielleicht beruht die Lösung des Rätsels darin, daß es von Wert ist, die Nachfrage eines Zuwachses der Bevölkerung von mehr als 800 000 Köpfen jährlich der inländischen Industrie mittels eines Zolles zu sichern! Vielleicht ist es selbst bei den großen amerikanischen Verhältnissen von ausschlaggebender Bedeutung für die Eisenindustrie, daß unter allen Umständen die Nachfrage der 1,3 Mill.

---

[1] Dr. Erwin Nasse. Der Cobdenklub und die deutsche Warenausfuhr. Gustav Fischer, Jena 1882. S. 18 f.

[2] Ebenda, S. 54.

Menschen, um die sich die Bevölkerung jährlich vermehrt, der amerikanischen Eisenindustrie zugeführt wird und nicht der englischen.

Wären die Vereinigten Staaten und Deutschland in den siebziger Jahren zum Freihandel übergegangen und dabei geblieben, so würde ihrer Eisenindustrie die starke Bevölkerungsvermehrung des Inlandes nur wenig zugute gekommen sein. Denn die britische, am Meere in Cleveland oder Südwales gelegene Eisenindustrie konnte ihr Roheisen und ihre Fertigfabrikate die deutschen Ströme aufwärts bis Mannheim, bis Dresden, bis Breslau auf dem billigsten Wasserwege befördern. Ebenso konnte die britische Eisenindustrie ihre Fabrikate auf dem Wasserwege nicht nur nach San Francisco, sondern auch bis Chicago bringen.

Auf Grund des Schutzzolles allein gehört doch als Absatzgebiet Amerika den Amerikanern, Deutschland den Deutschen!

Wer unsere Zahlenskizze überschaut, muß doch wohl auf die Idee kommen, ob es nicht von den Vereinigten Staaten und Deutschland sehr klug gehandelt war, den auf einen größeren Flächenraum ihres Landes und einer besonders starken Bevölkerungsvermehrung beruhenden stetig steigenden Bedarf an Eisen durch Zollschranken der inländischen Eisenindustrie zu sichern.

So wenig anziehend es für die meisten Leser sein mag, immer wieder auf die langen Zahlenreihen unserer obigen Skizze des strategischen Aufmarsches der Industriearmeen gegen Großbritannien das Auge zu werfen, so lehrreich ist doch die Sprache dieser Zahlen, die noch weitere Rätsel zur Lösung aufgeben.

Um das Jahr 1879 war von S y n d i k a t e n oder K a r t e l l e n noch nicht viel zu bemerken. In Deutschland findet sich erst ein schwacher Anfang in Gestalt eines Rheinisch-westfälischen Verbandes der Hochofenwerke, der gemeinschaftliche Preisbestimmungen nur über das Gießereiroheisen traf[1]. Auch in den Vereinigten Staaten lag die Kartellbildung noch in den ersten Anfängen. Im Laufe der Jahre und Jahrzehnte bildeten sich die Kartelle immer weiter aus. Im Jahre 1886 hatte sich der Rheinisch-westfälische Roheisenverband für Gießerei-, Bessemer-, Thomas- und Qualitätspuddeleisen gebildet. Dieser Verband löste sich allerdings bald wieder auf. Im Jahre 1897 wurde das heute bestehende Rheinisch-westfälische Roheisensyndikat in Düsseldorf gegründet.

[1] Dr. H. Voelker, Bericht über das Kartellwesen der inländischen Eisenindustrie. Berlin 1903. Franz Siemenroth. S. 30.

Seit 1887 bestanden für fast alle Walzartikel Kartelle, vor allem der deutsche Walzwerksverband für Stabeisen, der sich aber Ende 1893 auflöste.

Die Schienengemeinschaft bestand ununterbrochen seit 1877. Die Trägerkonvention, die 1892 aufgeflogen war, wurde seit Mitte der neunziger Jahre erneuert [1]. Im Jahre 1895 entstand der Halbzeugverband.

Die Walzeisenfabrikanten Oberschlesiens sind mit Ausnahme der Vereinigten Königs- und Laurahütte im Jahre 1895 zu einer Verkaufsvereinigung zusammengetreten.

Wie in Deutschland, so fanden sich auch in den Vereinigten Staaten die Schienenwalzwerke am frühesten zu einem Kartell zusammen. Der gewöhnlich Rail Pool genannte Verband bildete sich bereits im Jahre 1887, um im November 1893 auseinanderzugehen. In demselben Monat war er aber schon wieder neu begründet worden.

Ein Trägerkartell (Beam Pool) war bereits im Januar 1892 auseinandergegangen [2].

Die Pools oder Kartelle haben aber in der Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie nur eine bescheidene Bedeutung gegenüber den Fusionen gehabt, die man in Amerika kurzweg als Trusts bezeichnet. Die Vertrustung der amerikanischen Eisenindustrie begann im Jahre 1889. In diesem Jahre bildete sich aus drei großen Eisenwerken in und um Chicago die Illinois Steel Company. Mit dem Jahre 1898 setzte in der Trustbewegung die großartige Entwicklung ein, die im Jahre 1901 zum Stahltrust führte.

In Deutschland wie in den Vereinigten Staaten haben die großkapitalistischen kombinierten Werke, die von der Kohle und den Erzen an den ganzen Produktionsprozeß bis zum Fertigfabrikate betreiben, in den letzten 20 Jahren fortgesetzt an Bedeutung gewonnen.

Ist es nicht auffallend, daß die deutsche wie die amerikanische Roheisenerzeugung in den letzten 10 Jahren in ganz besonderem Maße fortgeschritten ist? Die deutsche Roheisenerzeugung hat sich seit dem Jahre 1893 verdoppelt, die amerikanische ist um das $2^1/_2$ fache gestiegen.

[1] H. Gideon Heymann, Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe. Verlag der J. G. Cottaschen Buchhandlung. Stuttgart und Berlin. 1904. S. 153.

[2] L. Glier, Zur neuesten Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie. Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. Leipzig 1903. 3. Heft, S. 246.

Wenn man erwägt, daß es in dem freihändlerischen Großbritannien so gut wie keine Kartelle in der Eisenindustrie und auch nur wenige kombinierte Werke von geringerem Umfange, als es in Deutschland üblich ist, gibt, so entsteht die Vermutung, daß Kartelle und kombinierte Werke der Größe der Produktion in einem Lande nicht hinderlich sein können. Merkwürdig erscheint es allerdings, daß eine Preisverabredung von Eisenindustriellen, die dazu dienen soll, den inländischen Preis hoch zu halten und den Schutzzoll auszunutzen, die Produktion des Landes nicht in ihrer Entwicklung hemmt. Nach der Freihandelslehre muß ja die Preissteigerung, die der Schutzzoll in Verbindung mit der Preisverabredung der begünstigten inländischen Industriellen mit sich bringt, dahin wirken, daß die Nachfrage nach der geschützten Ware abnimmt. Welchen Vorteil müßte doch die britische Walzwerks- und Maschinenindustrie dadurch haben, daß keine Kartelle der Hochofenwerke oder Stahlwerke (Halbzeugproduzenten) einen Zollschutz auszunutzen in der Lage sind!

Wenn aber das Auge die lange Reihe britischer Produktionsziffern heruntergleitet, dann merkt es nichts von diesen Vorteilen, die die Freihandelspolitik im Gefolge haben müßte.

Die britische Eisenindustrie scheint in dem letzten Vierteljahrhundert vom Freihandel wenig Vorteil gehabt zu haben. Vielleicht ist das Ausbleiben des Vorteils in dem Schutzzollsystem der anderen Staaten begründet. Das Schutzzollsystem dieser anderen Staaten scheint der Eisenindustrie dieser Staaten eben nicht nur nicht geschadet, sondern genützt zu haben.

Je länger die Zölle bestehen, je mehr der Zollschutz durch Kartelle oder Fusionen ausgenutzt wird oder zu werden scheint, um so mehr steigt die Produktion und der Verbrauch in Deutschland und Amerika. Eine umgekehrte Entwicklung, als sie hier in Wirklichkeit stattgefunden hat, würde den Lehren des Freihandels entsprechen.

Schließlich nötigt unsere Zahlenskizze noch zu einer weiteren Betrachtung. Großbritanniens Roheisenerzeugung hat den Anteil, den sie an der Weltproduktion in früheren Zeiten hatte, stetig verloren, nicht nur dadurch, daß mehrere Staaten mit geringerer Produktion, wie Frankreich, Österreich-Ungarn, Rußland, erheblich vorwärts kamen, sondern in der Haupsache dadurch, daß es von den Vereinigten Staaten und Deutschland in der Roheisenerzeugung direkt überholt wurde.

Das gleichzeitige Zusammenwirken aller Staaten dahin, daß ein Steigen der Einfuhr britischen Eisens durch Erhöhung der Schutz-

zölle verhindert wurde, kam jedem einzelnen Staate zugute. Wenn die 28 Mill. t Roheisen, welche alle fünf Schutzzollstaaten im Jahre 1903 mehr herstellten und verbrauchten als im Jahre 1879, auch nur zu einem erheblichen Teil in Großbritannien hergestellt worden wären, so hätte dies die Technik und Wirtschaft in Großbritannien erheblich verbessern und damit die Kosten der Produktion, besonders für Fertigfabrikate, wie Schienen, Träger, wesentlich herabmindern müssen.

Durch Erhöhung ihrer Zölle haben die verschiedenen Staaten nicht nur ihre inländische Nachfrage der inländischen Eisenindustrie zugeführt, sondern sie haben auch die Nachfrage, die sich andernfalls an die britische Eisenindustrie gerichtet hätte, gemindert. Sie haben dazu beigetragen, die britische Eisenindustrie abzuhalten, sich stets technisch und wirtschaftlich auf der Höhe der Zeit zu halten. Damit ermöglichten sie auch der Eisenindustrie jedes anderen Staates leichter vorwärts zu kommen. Die Zölle hatten in ihrer Wirkung nicht nur einen defensiven, sondern auch einen aggressiven Charakter zum Schaden der britischen Eisenindustrie.

Im einzelnen scheint jeder Staat seine Zölle für Roheisen wie für Walzwerkserzeugnisse so geschickt angesetzt zu haben, als nur je der Marsch einer Armee von einem Strategen angesetzt worden ist. Das Zusammenwirken der fünf Schutzzollstaaten hat sich historisch entwickelt, ohne daß eine Verabredung darüber getroffen worden wäre. Es war aber getragen von demselben Geiste in allen fünf Staaten, unter den verschiedensten Verfassungsformen. Es war ein unbewußtes Zusammenhandeln, mit einem großen und bedeutsamen Erfolge.

Die Kontinentalsperre des ersten Napoleon hat keinen dauernden Erfolg gehabt. Diese von niemandem geführte Vorwärtsbewegung aller Staaten der Eisenindustrie gegen die Übermacht Großbritanniens hat den denkbar vollkommensten Erfolg gezeitigt. War sie auch führerlos, so war sie doch getragen von dem Geiste des großen Korsen, der Zeit seines Lebens gegen die wirtschaftliche Übermacht Großbritanniens ankämpfte. Dieser friedliche Wettkampf hat Großbritannien aber mehr gekostet, als ein verlorener Krieg. Die eiserne Kontinentalsperre der Neuzeit hat in die wirtschaftliche Weltmachtstellung Großbritanniens die schwerste Bresche gelegt.

Fünftes Kapitel.

Die Überflügelung der britischen durch die amerikanische und deutsche Eisenindustrie.

Nicht die Tatsache, daß die britische Roheisen-Erzeugung und -Verarbeitung in ihrer Fortentwicklung durch das Schutzzollsystem der übrigen Eisen produzierenden Staaten unterbunden ist, erscheint am merkwürdigsten in der bisherigen Entwicklung, auffallender noch ist die wesentliche Überholung der britischen Eisenindustrie durch die amerikanische und die deutsche.

Während nun aber das unentwegte Festhalten des tatkräftigen, zielbewußten amerikanischen Volkes am Schutzzollsystem vom Tage der Entstehung dieses Staatenbundes an in Großbritannien immer mehr die Hoffnung schwinden ließ, in der Eisenindustrie diesem Volke gewachsen zu bleiben, kann man sich in Großbritannien heute noch kaum an den Gedanken gewöhnen, auch von Deutschland überholt worden zu sein.

Und in der Tat, wenn man die riesenhaften Größenverhältnisse der Vereinigten Staaten auf allen Gebieten mit den soviel bescheideneren Dimensionen des Deutschen Reiches in Vergleich setzt, so erscheint die Überflügelung der britischen durch die deutsche Eisenindustrie als das schwierigere Kunstwerk.

Der Umfang der Überflügelung Großbritanniens auf dem Gebiete der Roheisenproduktion ist dem Leser aus dem Kapitel über die eiserne Kontinentalsperre der Neuzeit bekannt. Wahrscheinlich ist der nicht fachmännisch gebildete Leser, besonders wenn er an Jahren uns überlegen und noch zu den Zeiten aufgewachsen ist, wo alle Welt an das Dogma des Freihandels glaubte, bei der Lektüre der vorangehenden Kapitel doch nicht ganz frei geworden von dem Gedanken, daß auf dem Gebiete der Roheisenverarbeitung die Lage Großbritanniens doch eine etwas günstigere sein müsse. So müssen wir denn auch dieses, nur aus Zahlen bestehende und daher häßliche Bild von Sais entschleiern.

Der stärkste Verbraucher des Roheisens ist heutzutage das Stahlwerk. Unter Stahlwerk versteht man im Gegensatz zum Puddelwerk, welches der Schweißeisenherstellung dient, diejenige Anlage, in der das Flußeisen hergestellt wird. Wenn der Eisenfachmann die Stahlerzeugung der verschiedenen Länder vergleicht, so denkt er nur an Flußeisen und läßt den Puddelstahl (Schweißstahl) außer Betracht.

Wie sich das Roheisen auf die verschiedenen Zweige der Verwendung verteilt, mag aus der für das Jahr 1900 ermittelten Verteilung des deutschen Roheisens ersehen werden.

Im Jahre 1900 betrug die Roheisenerzeugung Deutschlands 8520540 t;

davon wanderten in die Eisengießerei . .	1295262 t
in die Schweißeisenherstellung	919074 „
in die Flußeisenherstellung (Stahlwerk) . .	5587537 „
	7801873 t,

der Rest von 718667 t wurde teils in das Ausland verkauft, teils in dem folgenden Jahre verbraucht.

Der bei weitem größte Teil des im Inland hergestellten Roheisens diente also der Stahlerzeugung.

Nach den Lehren aller Freihändler, von Adam Smith und Ricardo bis zu den heute lebenden, mußte also die Stahlerzeugung als der hauptsächlichste Verbraucher von Roheisen durch den hohen Roheisenzoll in Deutschland wie in den Vereinigten Staaten von Amerika und den übrigen Schutzzollstaaten am meisten getroffen sein.

In Deutschland haben seit dem Jahre 1879 mit nur kurzen Unterbrechungen mehr oder weniger starke Roheisenkartelle bestanden, die im Jahre 1897 sich zu dem rheinisch-westfälischen Roheisensyndikat verdichteten. Für einen rein abstrakt und streng logisch denkenden Freihändler, der fern von der Welt der Tatsachen in der Studierstube über die Folgen des Schutzzolles und des Kartellwesens nachdenkt, kann kein Zweifel existieren: das Stahlwerk in den Schutzzollstaaten hat die Zeche zu bezahlen. Glückliches Großbritannien, dessen Ruhm seit dem Jahre 1740 in der Stahlerzeugung bestand! Welchen enormen Aufschwung mußte Großbritanniens Stahlerzeugung nehmen, da das Rohmaterial und das Roheisen ihm zollfrei zur Verfügung stand; und Großbritannien hatte nicht geruht in der Verbesserung seiner Technik. Die bahnbrechenden Erfindungen des Bessemer- sowie Thomasprozesses verdankt die Welt britischen Eisenhüttenleuten. Im Jahre 1855 hatte Henry Bessemer seine großartige Erfindung gemacht, die es ermöglichte, dieselbe Menge Roheisen (etwa 3 t), die ein Puddelofen in 24 Stunden verarbeitete, in 20 Minuten zu verfrischen[1]. Mit aller Energie hatte die britische Eisenindustrie diesen Prozeß in den sechziger Jahren in der Praxis ein-

[1] Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens. 5. Aufl., 1903, S. 32.

geführt. Der einzige Nachteil dieses bahnbrechenden Verfahrens bestand gegenüber dem Puddelprozeß darin, daß es nicht gelang, den Phosphor aus dem Bade zu entfernen; man konnte also nur solches Roheisen verwenden, das aus phosphorarmen Erzen hergestellt war. Diesen Mangel zu beseitigen, gelang im Jahre 1878 den beiden Engländern Thomas und Gilchrist durch Erfindung des basischen Verfahrens, d. h. des Ersatzes der kieselsauren Ausfütterung der Bessemerbirne durch eine basische. Dadurch bot sich die Möglichkeit der Ausnutzung der fast unbegrenzten Vorräte an phosphorhaltigen Erzen in der englischen Grafschaft Cleveland. Erst ganz neuerdings ist von J. S. Jeans, dem Sekretär der British Iron Trade Association, in seinem für die Zwecke der englischen Zolltarifkommission erstatteten Bericht darauf hingewiesen worden, daß die unter dem Namen „shale iron stone“ bekannten ärmeren Eisenerze Clevelands in fast unbegrenzten Mengen vorhanden seien, während allerdings der gute Eisenstein in Cleveland bei dem gegenwärtigen Grade des Verbrauches in etwa zwei Jahrzehnten abgebaut sein werde[1].

Wie die deutschen Minetteerze, so enthalten auch die Clevelanderze 28—35 % Eisen. Soweit die englischen Eisenindustriellen sich ausländischer Erze bedienen, hatten sie einen Vorteil dadurch, daß sie zu rechter Zeit neben der deutschen Firma Friedrich Krupp auf die reichhaltigen Eisenerze zu Bilbao in Spanien, die in der Vergangenheit ein Eisenausbringen von ca. 60 % hatten, ihre Hand legten; diese Erze gehören zu den besten Bessemer Erzen. Nicht weniger als 80 % der englischen Eisenerzeinfuhr in den letzten Jahren stammte aus Spanien.

Großbritannien war also im vergangenen Vierteljahrhundert sowohl für den Bessemer- wie für den Thomasprozeß in ausgezeichneter Weise ausgerüstet.

Welches waren nun die Fortschritte, die Großbritannien im Vergleich zu den Schutzzollstaaten in dem vergangenen Vierteljahrhundert auf dem Gebiete der Stahlerzeugung gemacht hat?

(Siehe nebenstehende Tabelle.)

In Deutschland ist also die jährliche Stahlerzeugung seit dem Jahre 1879 um 8,3 Mill. t und in den Vereinigten Staaten um mehr als 14 Mill. t gestiegen, während sie in Großbritannien nur um 4,1 Mill. t, also nicht halb so viel wie in Deutschland, zunahm. Selbst Frankreich hat seine jährliche Stahlerzeugung fast auf das

[1] „Stahl und Eisen“ vom 1. Juni 1904, S. 666.

Stahlerzeugung der wichtigsten Länder[1]
(in metrischen Tonnen):

	Deutschland einschl. Luxemburg:	Vereinigte Staaten:	Groß-britannien:	Frank-reich:	Österreich-Ungarn:	Rußland:
	Millionen	Millionen	Millionen	Millionen	Millionen	Millionen
1879	0,4	0,9	1,0	0,3	0,1	0,2
1880	0,6	1,2	1,3	0,3	0,1	0,2
1881	0,8	1,6	1,8	0,4	0,1	0,2
1882	1,0	1,7	2,2	0,4	0,2	0,2
1883	0,8	1,7	2,0	0,5	0,2	0,2
1884	0,8	1,5	1,8	0,5	0,2	0,2
1885	0,8	1,7	2,0	0,5	0,2	0,1
1886	0,9	2,6	2,4	0,4	0,2	0,2
1887	1,1	3,3	3,1	0,4	0,2	0,2
1888	1,2	2,9	3,7	0,5	0,3	0,2
1889	1,4	3,4	3,6	0,5	0,4	0,2
1890	1,6	4,3	3,6	0,5	0,4	0,3
1891	1,8	3,9	3,2	0,6	0,4	0,4
1892	1,9	5,0	2,9	0,6	0,5	0,3
1893	2,2	4,0	2,9	0,6	0,5	0,3
1894	2,6	4,4	3,2	0,6	0,6	0,4
1895	2,8	6,2	3,3	0,8	0,7	0,5
1896	3,4	5,3	4,3	1,1	0,8	0,6
1897	3,8	7,2	4,5	1,2	0,9	0,8
1898	4,3	9,0	4,6	1,4	1,0	1,0
1899	4,7	10,8	4,9	1,5	1,1	1,4
1900	6,6	10,3	5,1	1,5	1,1	1,8
1901	6,3	13,6	4,9	1,4	1,1	1,8
1902	7,7	15,1	4,9	1,5	1,1	1,7
1903	8,8	?	5,1	1,8	?	?

Sechsfache, Österreich-Ungarn auf das Zehnfache und Rußland auf das Achtfache gehoben. Großbritannien hat also in dem wichtigsten Zweige der Verarbeitung des Roheisens, trotz des Fehlens eines Roheisenzolles und eines Roheisensyndikates, von allen Staaten am schlechtesten abgeschnitten.

---

[1] Die vorstehenden Zahlen sind in gekürzter Form dem bereits erwähnten Vortrage des Dr. Ing. E. Schrödter entnommen. Abgedruckt in „Stahl und Eisen“ vom 1. Mai 1904, S. 494.

Mit dem Jahre 1900 hat die deutsche Stahlerzeugung zum ersten Male erheblich die britische überholt. Im Jahre 1903 betrug die Mehrerzeugung Deutschlands 3,7 Mill. t. Es ist sehr unwahrscheinlich, daß die britische Stahlindustrie jemals wieder die deutsche an Umfang der Produktion erreichen wird, — es sei denn, daß Deutschland zum Freihandel überginge. Daß dies nicht geschieht, ist aber eben gerade in der geschäftlichen und wirtschaftlichen Tüchtigkeit der deutschen Nation begründet.

Im Jahre 1895 war der Halbzeugverband begründet, der den Verkauf von Rohstahl und vorgeblocktem Material im Inlande in die Hand nahm. Seitdem waren viele Klagen zu vernehmen über das Steigen der Preise für Halbzeug. Der Zollschutz für Rohstahl und vorgeblocktes Material in Höhe von 1,50 Mk. pro Doppelzentner mag teilweise in dem Preise des Verbandes zum Ausdruck gekommen sein. Ist es nun nicht auffallend, daß die Produktion an Rohstahl gerade in den letzten acht Jahren die größten Fortschritte gemacht und sich mehr als verdreifacht hat? Wer in den letzten Jahren die zahlreichen Klagen in der Presse über die hohen Preise des Halbzeugverbandes las, war geneigt zu glauben, daß sie die Produktion an Fertigfabrikaten erschweren müßte.

Auch in Amerika hat es in den letzten acht Jahren große Gegensätze zwischen den Halbzeugproduzenten und den Halbzeugverbrauchern gegeben. Im Jahre 1899 war fast die ganze Halbzeugproduktion in drei großen Gesellschaften, der Carnegie Steel Company, der Federal Steel Company und der National Steel Company vereinigt. Und diese drei großen Trusts machten den Halbzeugverbrauchern das Leben nicht leicht. L. Glier geht in seiner gründlichen Darstellung der Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie sogar so weit, die Gründung der United States Steel Corporation im Jahre 1901 als den Ausgleich zwischen den Interessen der Halbzeugverbraucher und der Halbzeughersteller hinzustellen [1].

Und doch hat die Stahlerzeugung der Vereinigten Staaten in den letzten zehn Jahren sich vervierfacht.

Kann jemand, der die vorstehenden Zahlen objektiv prüft, der Ansicht sein, daß die Stahlerzeugung der Vereinigten Staaten oder Deutschlands noch schnellere Fortschritte gemacht hätte, wenn beide

---

[1] L. Glier, Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. 1903. 3. Heft, S. 238 u. 287.

Staaten in vollkommenem Freihandel lebten und aller Kartelle oder Trusts oder kombinierten Werke entbehrten? Aller Wahrscheinlichkeit nach würde die Stahlindustrie beider Staaten mehr oder weniger die Entwicklung gehabt haben, wie sie das freihändlerische England tatsächlich durchgemacht hat. Ohne Zweifel aber würde die englische Stahlindustrie einen großen Teil des amerikanischen und deutschen Bedarfs an Fertigfabrikaten der Walzwerke gedeckt und dabei selbst an Umfang erheblich gewonnen haben.

Der Rohstahl oder das Halbzeug wird fast ausschließlich von Walzwerken konsumiert; nur ein verschwindend kleiner Teil wird von den Hammerwerken geschmiedet. Kennt man die Stahlerzeugung, so kennt man bei Annahme eines Abfalls von 10 % auch die Erzeugung an Fertigfabrikaten der Walzwerke eines Landes. Eine Tonne Fertigfabrikate des Walzwerks und Hammerwerks dürfte im Durchschnitt, wenn man den hohen Wert von Feinblechen, Eisendraht und Eisenbahnachsen mit berücksichtigt, mindestens 120 Mk. an Wert darstellen.

Es hat also, wenn man diesen Wert für 1879 und 1903 bei den verschiedenen Staaten der Berechnung zugrunde legt und den Verkauf des Halbzeugs ins Ausland und seine Verarbeitung im Hammerwerke der Kleineisenindustrie nicht in Abzug bringt, sondern zu den Fertigfabrikaten zählt, der Verkaufspreis der Flußeisenfertigfabrikate betragen:

in	1879	1903
	in Millionen	Mark
Deutschland	43	950[1]
Vereinigte Staaten von Amerika . . .	97	1630
Großbritannien	108	550

Für ein Land wie das Deutsche Reich ist die Frage, ob es für nahezu eine Milliarde Mark Waren im Jahre mehr produziert oder nicht, keine Kleinigkeit. Das gesamte Einkommen der deutschen Nation, das sich eben doch in der Hauptsache durch die Arbeit der Bevölkerung bildet, wird auf nur 25 Milliarden Mark im Jahre geschätzt. Wenn die Zollgesetzgebung des Jahres 1879 in ihrem Teil dazu beigetragen hat, die deutsche Nationalproduktion um eine

[1] Tatsächlich wurden im Deutschen Reiche 1903 nur 5,9 Mill. t Fertigfabrikate im Werte von 746 Mill. Mk. von den Flußeisenwalzwerken hergestellt. Der Durchschnittswert für die Tonne betrug 125,66 Mk. Ein Teil des Halbzeugs ging in die Kleineisenindustrie, ein anderer ins Ausland.

Milliarde Mark pro Jahr zu erhöhen, so hat sie ein gutes Werk getan. Angesichts dieses Erfolges sollten die Freihändler es den Eisenzöllen der deutschen Zollgesetzgebung verzeihen, daß sie der inländischen Industrie die inländische Nachfrage zu sichern suchten, obgleich an dieser Industrie nichts mehr zu erziehen war.

Die obige Übersicht der Stahlerzeugung der sechs größten Industriestaaten der Welt während der letzten 25 Jahre steht mit den Lehren des Freihandels in starkem Widerspruch. Sie ist insonderheit unvereinbar mit der Lehre der Schädlichkeit der Schutzzölle, die von Kartellen ausgenutzt werden.

In unserer Zahlenskizze über die Roheisenerzeugung sowie in derjenigen über die Stahlerzeugung haben wir seit dem Jahre 1879, dem Jahre der Wiedereinführung der Eisenzölle in Deutschland, nicht ein Jahr bei allen sechs wichtigsten Eisenindustriestaaten ausgelassen. Der Überblick über die fortlaufende Entwicklung der Eisen- und Stahlindustrie in den verschiedenen Staaten schützt vor Irrtümern, in die man verfällt, wenn man nur einzelne Jahre oder kürzere Zeitabschnitte ins Auge faßt. Es galt vor allem, auch die Wirkung der um das Jahr 1879 in fast allen Staaten erhöhten Eisenzölle bis zur Gegenwart zu verfolgen.

Erhöhungen dieser Zölle sind in den Vereinigten Staaten, in Frankreich, in Rußland, wie dies oben geschildert worden ist, im letzten Vierteljahrhundert erfolgt. Wesentliche Herabsetzungen der Eisenzölle aber haben sich in keinem dieser Schutzzollstaaten ereignet.

Wer nur die Erhöhung der jährlichen Erzeugung an Stahl in den letzten 25 Jahren überschaut, ist vielleicht geneigt, die besonders starke Steigerung seit dem Jahre 1893 auf die Anfang der 90er Jahre geschlossenen Handelsverträge mit Österreich-Ungarn, Italien, der Schweiz, Belgien und Rußland zurückzuführen. Inwieweit diese Handelsverträge, die ohne Zweifel der gesamten Volkswirtschaft des Deutschen Reiches zu großem Nutzen gereicht haben, einen besonders günstigen Einfluß auf die Produktion der deutschen Eisenindustrie ausgeübt haben, wird weiter unten eingehender untersucht werden.

Ein Blick auf die Entwicklung der Stahlerzeugung in Amerika, in Großbritannien und in den übrigen Staaten zeigt aber, daß in den von Deutschland abgeschlossenen Handelsverträgen der wesentlichste Grund dieses Aufschwungs nicht gesucht werden kann. So viel steht außer Zweifel, die Überflügelung der britischen Eisenindustrie durch die deutsche im Laufe der letzten zehn Jahre kann nicht in der Hauptsache ein Verdienst der Handelsverträge genannt

werden. Deutschland hat seit dem Jahre 1879 starr an seinen Eisenzöllen festgehalten.

Alle Vorteile, die die deutsche Ausfuhr von seiten Rußlands, Österreich-Ungarns, Italiens, der Schweiz, Belgiens durch die Ermäßigung der dortigen Eingangszölle erhielt, sind auf Grund der Meistbegünstigung von seiten dieser Staaten auch Großbritannien gewährt worden. Und doch hat die jährliche Stahlerzeugung Deutschlands sich seit 1893 um 6,6 Mill. t, die britische aber nur um 2,2 Mill. t gesteigert.

Die Gründe, aus denen die deutsche Stahlerzeugung seit dem Jahre 1900 und die amerikanische seit dem Jahre 1890 die britische Stahlerzeugung endgültig überflügelt hat, sind die gleichen seit Bestehen der durch den Zollschutz bewirkten Sicherung der größeren Nachfrage des Inlandes für die inländische Eisenindustrie.

Ich möchte die Betrachtung dieser Zahlen abschließen mit den Worten eines großen Nationalökonomen, der an der Hand der Wirklichkeit den wichtigen Einfluß hoher Arbeitslöhne und kurzer Arbeitszeit auf die Arbeitsleistung zuerst erkannt und zur Darstellung gebracht hat.

Prof. Lujo Brentano[1] rechtfertigte in seiner Antrittsvorlesung an der Unversität Leipzig am 27. April 1887 die damals noch neue Tätigkeit der Kartelle mit folgenden Worten:

„Zeigt uns dies nicht aufs neue, wie es nicht Aufgabe der Theorie sein kann, das Leben zu meistern, sondern nur, es zu beobachten, um ihm seine Entwicklungsprinzipien abzulauschen, damit man es diesen entsprechend zu leiten vermöge?“

Sechstes Kapitel.

Das Steigen der Nachfrage.

Die Überflügelung der britischen durch die amerikanische und deutsche Eisenindustrie in so außergewöhnlichem Maße kann in letzter Linie nur beruhen auf einer Überholung des Verbrauches an Eisen in den Vereinigten Staaten und in Deutschland gegenüber Groß-

[1] Lujo Brentano, Über die Ursachen der heutigen sozialen Not. Leipzig 1889. S. 29.

4*

britannien. Wer die in den beiden vorstehenden Kapiteln mitgeteilten Übersichten über die Steigerung der Roheisen- sowie der Stahlerzeugung seit dem Jahr 1879 betrachtet, wird sich aussprechen, daß ungefähr in demselben Maße, wie die Produktion stieg, auch der Verbrauch in den verschiedenen Staaten zugenommen hat. In den Vereinigten Staaten und in Deutschland muß diese Zunahme der Nachfrage nach Eisen und Stahl in dem letzten Vierteljahrhundert ganz besonders stark gewesen sein.

Woher kam diese Steigerung der Nachfrage? Wie kommt es, daß in Großbritannien der Verbrauch nicht in demselben Maße gestiegen ist wie in Deutschland oder in den Vereinigten Staaten? Obgleich sich die Beantwortung dieser Fragen aus dem schon mitgeteilten Zahlenmaterial unschwer erkennen läßt, erscheint es doch angezeigt, diesen wichtigen Fragen näherzutreten.

Die Ursachen des Steigens der Nachfrage werden um so verständlicher werden, je länger der Zeitraum ist, auf den man zurückblickt. Die nachfolgende Übersicht zeigt die Entwicklung des Roheisenverbrauchs in den drei hervorragendsten Staaten der Eisenindustrie seit dem Jahre 1850.

Es betrug der

Verbrauch an Roheisen
in

Jahr	den Vereinigten Staaten: Mill. Tonnen	Deutschland: Mill. Tonnen	Großbritannien: Mill. Tonnen
1850	0,6 [1]	0,4	1,9
1860	0,8 [2]	0,6 [3]	3,5 [4]
1870	1,9 [5]	1,4 [6]	5,3 [7]
1880	4,5 [8]	2,6	6,1
1890	9,3 [9]	4,9	6,8
1900	13,5 [9]	9,1	7,7
1903	18,0 [10]	9,7	8,0

[1] Für 1850 nach M. G. Mulhall, The Dictionary of Statistics. London 1892. S. 333.

[2] Berechnet nach Dr. L. Beck, Die Geschichte des Eisens. 4. Abt. Braunschweig 1903. S. 966.

[3] Dr. L. Beck, ebenda, 4. Abt. S. 982.

[4] British and Foreign Trade and Industry. London 1903. Eyre and Spottiswoode. (Cd. 1761.) S. 369.

[5] Dr. L. Beck, ebenda, 5. Abt. S. 288, 291.

[6] Dr. L. Beck, ebenda, 5. Abt. S. 255.

Anm. 7—10 siehe S. 53.

In den modernen Kulturstaaten ist der Roheisenverbrauch eng verknüpft mit der Bevölkerungszahl. Steigt die Bevölkerung, so steigt auch der Roheisenverbrauch. Die Höhe des Roheisenverbrauchs ist aber auch abhängig von der Größe des Flächeninhalts des Landes. In einem Lande von so großer räumlicher Ausdehnung wie in den Vereinigten Staaten von Amerika wird durch den Eisenbahnbau eine weit größere Menge Eisen in Anspruch genommen, als sonst für die Bevölkerung erforderlich wäre.

Der Flächeninhalt beträgt in Quadratkilometern:

Großbritannien	312 493
Deutsches Reich	540 743
Vereinigte Staaten von Amerika	9 239 283

Das Steigen der Bevölkerung mußte in Deutschland und in noch weit höherem Maße in Amerika den Verbrauch an Eisen überhaupt und damit auch an Roheisen um so mehr steigern, als der Flächeninhalt dieser beiden Staaten größer ist als der von Großbritannien.

Es betrug die Bevölkerungszahl in:

	Großbritannien[1]:	Deutschland:	Vereinigte Staaten:
	Millionen	Millionen	Millionen
1850	27,5	29,9	23,1
1870	31,2	38,8	38,5
1880	34,6	44,5	50,1
1903	42,3	58,8	80,0

Seit dem Jahre 1880 vermehrte sich also die Bevölkerung

in Großbritannien um	7,7	Millionen
in Deutschland um	14,3	„
in den Vereinigten Staaten von Amerika um	29,99	„

Rein nach der Bevölkerung gemessen, mußte also die Steigerung der Nachfrage nach Roheisen in Deutschland nahezu doppelt, in den

---

[7] British and Foreign Trade and Industry. Ebenda, S. 439.

[8] Dr. L. Beck, ebenda. 5. Abt. S. 1328, 1335, 1336.

[9] Für 1890 und 1900 zugrunde gelegt die amtliche englische Zusammenstellung: Iron and Steel 1901, Statistical Tables showing the Production and Consumption of Iron Ore and Pig Iron. London 1903. Eyre and Spottiswoode. S. 240.

[10] Für 1903 vgl. bei den Vereinigten Staaten: „Stahl und Eisen" vom 15. April 1904. S. 482.

[1] British and Foreign Trade and Industry. Ebenda, S. 400.

Vereinigten Staaten mehr als dreimal so groß sein als in Großbritannien.

Der Verbrauch an Roheisen stieg aber in Deutschland und in den Vereinigten Staaten in stärkerem Maße, als dem Wachstum der Bevölkerung entsprochen hätte. Er stieg auch pro Kopf der Bevölkerung bedeutend stärker als in Großbritannien.

Es betrug der

Verbrauch an Roheisen
in

Jahr	den Vereinigten Staaten: auf den Kopf[1] Kilogramm	Deutschland: auf den Kopf Kilogramm	Großbritannien: auf den Kopf Kilogramm
1850	30,0	10,6	85,0[3]
1860	31,0	18,6	121,9
1870	51,0	38,8	172,7
1880	89,0	59,8	177,8
1890	159,0	99,1	182,8
1900	193,0	162,5	187,9
1901	232,0	137,8	177,8
1902[2]	233,0	141,1	187,9
1903	225,0	164,7	190,4

Seit dem Jahre 1850 ist der Verbrauch an Roheisen pro Kopf in Großbritannien noch nicht um das Zweieinhalbfache, in Deutschland dagegen fast um das Sechzehnfache, in Amerika nahezu um das Achtfache gestiegen.

Diese Zahlen zeigen die Richtigkeit der oben bei Betrachtung der Produktionsziffern für Roheisen und Stahl ausgesprochenen

[1] Berichte über Handel und Industrie, zusammengestellt im Reichsamt des Innern. 5. Bd., 3. Heft. 1903. S. 412.

[2] Berechnet auf Grund von „Stahl und Eisen" vom 15. April 1904, S. 482, und der Bevölkerungszahl nach British and Foreign Trade and Industry. London 1903. (Cd. 1761.) Eyre and Spottiswoode. S. 375. Die Bevölkerungszahl der Vereinigten Staaten ist im Jahre 1902 auf 79, im Jahre 1903 auf 80 Millionen geschätzt.

[3] Für 1850 ist der britische Verbrauch dem Dictionary of Statistics von M. G. Mulhall, London 1892, S. 333, entnommen. Nach amtlicher englischer Quelle betrug der Verbrauch an Roheisen im Jahre 1854 100 kg pro Kopf der britischen Bevölkerung: British and Foreign Trade and Industry, Memoranda etc. Prepared in The Board of Trade. London 1903. Eyre and Spottiswoode. S. 439. Nach derselben amtlichen Quelle S. 369 ist der britische Verbrauch für die übrigen Jahre in Kilogramm umgerechnet (1 Ctws. = 50,8 kg).

Behauptung, daß der Verbrauch sich in ähnlicher Weise entwickelt hat wie die Produktion.

Die Betrachtung der vorstehenden Zahlen über den Verbrauch in dem freihändlerischen Großbritannien sowie in dem schutzzöllnerischen Deutschland und in den schutzzöllnerischen Vereinigten Staaten erleichtert es uns, die wahren Gründe der gewaltigen Steigerung, welche die Nachfrage nach Roheisen in Deutschland und in den Vereinigten Staaten erfahren hat, richtig zu erkennen.

Die Ursachen des starken Steigens des Roheisenverbrauchs in Deutschland und in den Vereinigten Staaten sind allgemeiner Natur. Der Roheisenverbrauch ist eng mit der Kultur überhaupt verknüpft. Im Jahre 1850 waren die Vereinigten Staaten wie Deutschland in der Kultur eben noch weit hinter Großbritannien zurück. Die Anwendung der Dampfmaschine, des mechanischen Betriebs sowie die Maschinenfabrikation waren in Großbritannien am meisten fortgeschritten; hier war auch das dichteste Eisenbahnnetz. Es ist oben schon erwähnt, daß auch die Eisenbahnen in Deutschland wie in den Vereinigten Staaten zu jener Zeit hauptsächlich aus englischem Material gebaut wurden. Die Ausfuhr von Roheisen aus Großbritannien betrug bereits im Jahre 1852 238000 t, die gesamte Eisenausfuhr sogar 1,4 Mill. Tonnen.

Von dem Jahre 1870 an aber ist der Verbrauch pro Kopf der britischen Bevölkerung nur noch sehr langsam gestiegen. Die Konsumtionsfähigkeit der inländischen Bevölkerung hat eben so ziemlich ihre Grenze erreicht. Soweit eine Steigerung pro Kopf noch erfolgte von 172 kg im Jahre 1870 auf 190 kg im Jahre 1903, ist sie sicher hauptsächlich auf das Auftreten der elektrotechnischen Industrie sowie auf die Zunahme des Schiffbaus und der Maschinenausfuhr zurückzuführen. Die Schwierigkeiten, denen die britische Eisen- und Maschinenindustrie bei der Ausfuhr in der ganzen Welt durch das Schutzzollsystem fast aller Kulturstaaten begegnete, springen auch aus diesen Übersichten über den Verbrauch an Roheisen in die Augen.

Die vorstehenden Zahlenübersichten dürften die beste Illustration von der Wichtigkeit des Absatzes im Inlande sein, die überhaupt auf irgendeinem Gebiete aus irgendeinem Lande beschafft werden kann. Keine Industrie in einem Lande der Erde ist besser für den Export disponiert als die britische Eisen- und Maschinenindustrie. Die glücklichsten natürlichen Vorbedingungen vereinigen sich mit der Freiheit von jeglicher Zollbelastung bei der Einfuhr von Rohstoffen,

Nahrungsmitteln und Halbfabrikaten. Von altersher ist Großbritannien reich an Geldkapitalien, und für ein aussichtsvolles Unternehmen, besonders in der Eisenindustrie, ist der Kredit leicht und billig zu beschaffen. Aber die Nachfrage aus dem Inlande ist seit einem Vierteljahrhundert nur langsam gestiegen, und die riesenhafte Nachfrage, die in anderen Ländern dieser Erde vorhanden ist, richtete sich nur in sehr geringem Maße an die britische Eisen- und Maschinenindustrie, in der Hauptsache infolge der Schutzzollpolitik der fremden Staaten an die einheimischen Industrien. In den Vereinigten Staaten von Amerika ist seit dem Jahre 1850 der jährliche Verbrauch an Roheisen um 17,4 Mill. t gestiegen. Die Tonne zu einem Werte von 60 Mk. angenommen, stellt diese Menge Roheisen einen Wert von 1044 Millionen, also von mehr als einer Milliarde Mark, dar. Die Deckung des jährlichen Bedarfs von einer Milliarde Mark in den Vereinigten Staaten, statt in Großbritannien, ist zum größten Teil ein Erfolg der amerikanischen Schutzzollpolitik.

Der jährliche Verbrauch des deutschen Zollvereins ist seit dem Jahre 1850 um 9,3 Mill. t Roheisen gestiegen. Der Durchschnittswert für die Tonne betrug im Mittel der Jahre 1902—1903 53 Mk. Die 9,3 Mill. t jährlichen Mehrbedarfs an Roheisen stellen also einen Wert von rund 493 Mill. Mk. dar.

Die allgemeinen Gründe fortschreitender Kultur, die in allen Kulturstaaten, auch noch während des letzten Vierteljahrhunderts, den Verbrauch an Roheisen gesteigert haben, wirkten in besonders starkem Maße in Deutschland und in den Vereinigten Staaten von Amerika. Der erhebliche Gradunterschied zwischen diesen beiden Staaten belehrt uns wieder über die hauptsächlich vorwärts treibende Kraft in den Vereinigten Staaten. Die Besiedlung weiter Flächen des Landes, das stärkere Anwachsen der Bevölkerung, die Erschließung der großen Naturschätze der Kohle, des Petroleums und der Erze sowie der zunehmende Eisenbahnbau auf den riesenhaften Flächen dieses Landes erklären die starke Steigerung des Gesamtverbrauches der Nation sehr leicht.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Amerika war eben eine viel großartigere und schnellere während der letzten Jahrzehnte. Der Amerikaner wird vielleicht geneigt sein, unsere Frage mit dem Hinweis zu beantworten, daß sein Land das Land der unbegrenzten Möglichkeiten, der europäische Kontinent aber das Land der unmöglichen Begrenztheiten sei[1].

[1] H. Münsterberg, Die Amerikaner. 1. Bd. Berlin 1904. S. 371.

Der Bureaukratismus erscheint dem Amerikaner als der schlimmste Feind des Wirtschaftslebens, weil er der Wagelust, die den Blick in das Weite richtet und vorwärts stürmen will, fortwährend kleine Hindernisse hinlegt, über die sie stolpert, bis sie zu Fall kommt.

Als der berufenste Darsteller der Gründe des wirtschaftlichen Aufschwungs in den Vereinigten Staaten erscheint mir der Professor der Volkswirtschaft an der Harvard-Universität in Boston (Amerika), H. Münsterberg. „Das weiß ja jedermann" — so schreibt Münsterberg[1] — „daß der gewaltige Aufschwung der amerikanischen Industrie und des gesamten wirtschaftlichen Lebens nicht denkbar gewesen wäre ohne die zielbewußte Schutzzollpolitik der letzten Jahre. Der Mac Kinley-Tarif und der Dingley-Tarif haben jene Aufwärtsbewegung zwar nicht erzeugt, aber aufs kräftigste befördert. Gleichzeitig wurden ungeheure Summen in die staatlichen Verbesserungen der Wasserwege und der Häfen gesteckt. Mit Riesenmitteln wurde von staatlicher Seite die Ausdehnung der Landwirtschaft gefördert; mit gewaltigsten Anstrengungen wurde für die Berieselung der dürren Landesteile gesorgt, kurz: die wirtschaftlichen Interessen spielen eine Hauptrolle in Washington und in jedem einzelnen Staateskapitol".

Die Freihändler in Europa haben die amerikanische Schutzzollpolitik nicht immer in dem gleichen Maße gewürdigt. Wenn man Fr. List Glauben schenken darf, so hatten Adam Smith und J. B. Say einst geäußert, die Vereinigten Staaten seien „gleich Polen" zum Ackerbau bestimmt[2].

Im Hinblick auf diese Äußerung sagte Fr. List: „Kein Land ist in Beziehung auf seine künftige Bestimmung und seine Nationalökonomie so verkannt und so unrichtig beurteilt worden wie Nordamerika, von den Theoretikern sowohl als von den Praktikern."

Auch der Führer der Fortschrittspartei, Eugen Richter, äußerte im Jahre 1879 bei der Beratung über den Roheisenzoll im Reichstage die Ansicht, daß die Zölle die amerikanischen Hochöfen ausgeblasen hätten. „Gehen Sie lieber nach Amerika, wo durch die Schutzzölle die Hochöfen ausgeblasen sind; dort liegen $^2/_3$ der Hochöfen still, die erst in der letzten Zeit errichtet worden sind[3]."

---

[1] H. Münsterberg, Die Amerikaner. 1. Bd. Berlin 1904. S. 372.

[2] Fr. List, Das nationale System der politischen Ökonomie. 7. Aufl. Stuttgart 1883. S. 96.

[3] Eugen Richter am 16. Mai 1879. „Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstages." 4. Legislaturperiode, 2. Session, 2. Bd., S. 1254.

Wenn Professor Lexis, wie oben ausgeführt wurde, der Ansicht ist, daß die Amerikaner besser getan hätten, schon vor Jahrzehnten zum Freihandel überzugehen, so findet er nach Münsterbergs Ansicht in Amerika keinen Beifall. Und man kann die Zahlen nehmen wie man will, zum Vorteil des Freihandels für Amerika lassen sie sich nicht deuten.

Der wirkliche Aufstieg im Wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten war niemals ein so plötzlicher, himmelanstürmender, wie es zeitweilig der Verzagtheit Europas erschien, und niemals kam solch ein Absturz, wie er triumphierend verkündet wurde. Gewiß hat Amerika große Krisen durchgemacht, aber trotzdem handelt es sich um eine stetige, gleichmäßige, gesunde Aufwärtsbewegung im Wirtschaftsleben des ganzen Landes[1].

In den Vereinigten Staaten von Amerika betrug die Produktion

	im Jahre 1850:	im Jahre 1903:
an Weizen	100 Mill. Bushels,	637 Mill. Bushels,
„ Mais	592 Mill. Bushels,	2244 Mill. Bushels,
„ Schafwolle . .	52 Mill. Pfund,	316 Mill. Pfund[2],
„ Baumwolle . .	2,3 Mill. Ballen,	10,7 Mill. Ballen,
„ Petroleum . . .	nichts,	3707 Mill. Gallonen,
„ Kohlen	3 Mill. Tonnen,	269 Mill. Tonnen[2],
„ Roheisen . . .	563 000 Tonnen,	18 Mill. Tonnen,
„ Kupfer	650 Tonnen,	294 000 Tonnen[2],
„ Zucker	110 000 Tonnen,	310 000 Tonnen.

Das größte Wachstum aber zeigt die Industrie der Vereinigten Staaten.

Es betrugen	1850:	1903:
Zahl der Angestellten	957 000,	5,7 Mill.,
Löhne	236 Mill. Dollar,	2 735 Mill. Dollar,
Wert der Produkte .	1019 Mill. Dollar,	13 039 Mill Dollar.

Wie in allen Industriezweigen, so ist auch in der Eisen- und Stahlindustrie Amerikas die Gesamtmasse des gezahlten Arbeitslohnes enorm gestiegen. Im Jahre 1870 wurden 40 Mill. Dollar, im Jahre 1900 aber 134 Mill. Dollar Lohn gezahlt[3].

---

[1] H. Münsterberg, Die Amerikaner. 1. Bd. Berlin 1904. S. 374.

[2] Für Schafwolle, Kohlen und Kupfer beziehen sich die Angaben auf d. J. 1902.

[3] H. Münsterberg, ebenda, S. 377.

Dieser kolossale wirtschaftliche Aufschwung der Vereinigten Staaten von Amerika hat sich vollzogen unter der segensreichen Einwirkung eines Hochschutzzollsystems auf allen Gebieten. Wo immer vorübergehend für einige Jahre ein Zoll herabgesetzt wurde, stand er noch weit höher, meist doppelt so hoch, als es in Deutschland üblich ist.

Dieser gewaltige, wirtschaftliche Aufschwung auf allen Gebieten der Volkswirtschaft brachte die außerordentliche Steigerung der Nachfrage nach Roheisen hervor. In ganz besonderem Maße hat aber der Ausbau des amerikanischen Eisenbahnnetzes die Nachfrage nach Eisen aller Art gesteigert. Im Jahre 1850 gab es in den Vereinigten Staaten Eisenbahnlinien in der Länge von etwa 14400 km, im Jahre 1901 aber verfügten die Vereinigten Staaten über etwa 318000 km, während ganz Europa um dieselbe Zeit nur 290816 km zählte[1].

Einen derartig großartigen wirtschaftlichen Aufschwung hat das Deutsche Reich nun allerdings nicht zu verzeichnen. In Europa sind, abgesehen von der Kriegsrüstung, die allerdings für die Eisenindustrie nicht ganz unwesentlich ist, die Größenmaße eben etwas kleiner als in Amerika. Unter allen Staaten Europas aber hat keiner einen derartigen wirtschaftlichen Aufschwung erlebt wie das Deutsche Reich seit seiner Begründung. Zu den sichersten Gradmessern gehört ja gerade die Eisen- und Stahlindustrie, deren Entwicklung bereits dargelegt worden ist.

Zu den besten Gradmessern in einem so industriellen Lande dürfte die Produktion an Steinkohlen gehören. Sie stieg in Deutschland von 34 Mill. t im Jahre 1870 auf 116,7 Mill. t im Jahre 1903.

Im übrigen mag es genügen, auf die Steigerung der Einfuhr wie Ausfuhr hinzuweisen. Im Jahre 1880 bezifferte sich die Ausfuhr aus dem Deutschen Reiche auf 2,9 Milliarden Mk., im Jahre 1903 auf 5,1 Milliarden Mk.

Die industrielle Tätigkeit im Deutschen Reiche hat sich also seit dem Jahre 1880 in enormer Weise gesteigert.

Im Jahre 1875 betrug die Zahl der Baumwollspindeln im Deutschen Reiche 4,2 Mill., im Jahre 1898 7,8 Mill.[2].

Der jährliche Verbrauch von roher Baumwolle im Deutschen

[1] M. Goldberger, Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Berlin 1903. S. 124.

[2] Kuntze, Die Baumwollindustrie, im Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands. 3. Bd. Leipzig 1903. S. 583.

Reiche stieg von 116390 t im Durchschnitt der Jahre 1871—75 auf 326576 t im Jahre 1901[1].

Den besten Beweis für den allgemeinen Aufschwung der Industrien im Deutschen Reich bietet die Entwicklung des Einkommens und Vermögens.

Das von der preußischen Einkommensteuer veranlagte Einkommen stieg von 5,7 Milliarden Mk. im Jahre 1892 auf 8,5 Milliarden Mk. im Jahre 1902.

Zum Beweise dafür, daß die preußische Einkommensbewegung eine fortwährend aufsteigende war, sei auch auf eine von Professor Adolph Wagner für den internationalen statistischen Kongreß im Jahre 1903 ausgearbeitete Statistik hingewiesen. Nach derselben stieg die Anzahl derjenigen Personen im Königreich Preußen, die über 3000 Mk. Einkommen haben, von 32222 im Jahre 1878 auf 81951 im Jahre 1892 und auf 121147 im Jahre 1902.

Das von der preußischen Ergänzungssteuer veranlagte Vermögen ist von 63,8 Milliarden Mk. im Jahre 1895 auf 75,6 Milliarden Mk. im Jahre 1902 gestiegen.

Das industriell so stark entwickelte Königreich Sachsen[2] kommt bei dem Verbrauch von Eisen und Maschinen besonders in Betracht. In Sachsen stieg das Gesamteinkommen von rund einer Milliarde Mark im Jahre 1879 auf 2,5 Milliarden Mk. im Jahre 1902.

Es mag an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, daß in Großbritannien das Einkommen sich in den letzten Jahrzehnten nicht in dem starken Verhältnis wie in Deutschland vermehrt hat. Es stieg das der Einkommensteuer (Incometax) unterliegende Einkommen in Großbritannien[3] von 571 Mill. Pfd. Sterl. (= 11420 Mill. Mk.) im Jahre 1875 auf 690 Mill. Pfd. Sterl. (= 13800 Mill. Mk.) im Jahre 1895.

In ganz besonderem Maße wurde die Nachfrage nach Eisen durch den Verbrauch der elektrotechnischen Betriebe gesteigert.

In Deutschland gibt es weit mehr elektrische Bahnen als in einem anderen Staate Europas. Nach einer von Schliemann für den 1. Juli 1899 aufgestellten Tabelle befand sich die Hälfte des in Europa bestehenden Netzes von elektrischen Bahnen im Deutschen

---

[1] Kuntze, ebenda, S. 595.

[2] R. Meyer, Artikel „Einkommen" im Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 2. Aufl., 3. Bd. Jena 1900. S. 361.

[3] R. Meyer, ebenda.

Reiche. Bei einer Gesamtstreckenlänge von 5788 km befanden sich in Deutschland 2901 km, in Großbritannien aber nur 512 km[1].

Im Jahre 1902 betrug die Gesamtstrecke der elektrischen Bahnen in Deutschland sogar 3388 km und die Gesamtgleislänge 5151 km.

In den gesamten deutschen elektrischen Bahnen ist ein Baukapital von 721 Mill. Mk. investiert. Rechnet man das Baukapital der elektrischen Werke für Kraft und Licht im Betrage von 574 Mill. Mk. dazu, so ergibt sich ein in den öffentlichen Elektrizitätsanlagen Deutschlands investiertes Baukapital von 1295 Mill. Mk.[2].

Dazu kommt, daß auch das Ausland für die Anlagen elektrischer Bahnen deutsche Firmen in hervorragendem Maße in Anspruch genommen hat. Nicht weniger als 91 % der ganzen Gleislänge der Bahnen des europäischen Kontinents sind von deutschen Firmen verlegt und die Bahnzentralen dazu erbaut worden[3].

Die Arbeiterzahl der elektrotechnischen Industrie des Deutschen Reiches stieg von 26321 Personen im Jahre 1895 auf 54417 Personen im Jahre 1898.

Ihr Produktionswert bezifferte sich im Jahre 1898 auf 228,6 Mill. Mk., und ihre Ansprüche an unser Nationalvermögen beliefen sich im Jahre 1900 auf 2½ Milliarde Mk.[4].

Die elektrotechnische Industrie, insbesondere ihr wichtigster Zweig, die Starkstromtechnik, ist eine bedeutende Abnehmerin von Erzeugnissen der Eisenindustrie. Die Maschinenfabriken, die Eisengießereien, die Schienen-, Träger- und Röhrenwalzwerke, die Wagenbauanstalten und die Kleineisenindustrie erhielten zahlreiche lohnende Aufträge zur Herstellung von Produktionsmitteln für die elektrotechnische Industrie oder zur Einrichtung und zum Betrieb elektotechnischer Anlagen[5].

Nach dem Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften bestanden im Jahre 1895 32 Gesellschaften für Elektrotechnik, Elektrizitätswerke usw., mit einem Gesamtkapitale von 156 Mill. Mk., im Jahre

---

[1] Cruse, Die elektrische Industrie, im Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands. Leipzig 1904. S. 993.

[2] Cruse, ebenda, S. 995.

[3] Cruse, ebenda, S. 993.

[4] Dr. H. Voelcker, Bericht über das Kartellwesen der inländischen Eisenindustrie. Berlin 1903. S. 11. — Bürner, Zur wirtschaftschaftlichen Entwicklung und Lage der deutschen elektrotechnischen Industrie. Bochum 1903.

[5] Dr. H. Voelcker, ebenda, S. 11.

1900 aber 131 Gesellschaften mit einem Gesamtkapital von 891,3 Mill. Mk. Das Aktienkapital war also in fünf Jahren auf das Sechsfache gestiegen.

Es stieg die Zahl

	1895/96:		1900:
der elektrischen Werke von	180	auf	774
der angeschlossenen Glühlampen von . .	602 896	„	2 623 893
der angeschlossenen Bogenlampen von .	15 396	„	50 070
der angeschlossenen Pferdestärken von .	10 254	„	106 368
Kilowatt in Maschinen u. Akkumulatoren	40 471	„	230 058

Durch den Bau elektrischer Bahnen wurden Gegenden bebauungsfähig gemacht, die es früher nicht waren. Die Bautätigkeit, besonders in Großstädten, konnte sich an der Hand der elektrischen Bahnen ausdehnen.

Insonderheit erstreckte sich die Wirkung dieses Aufschwungs in der elektrotechnischen Industrie auf eine Hebung in der Beschäftigung der Waggonbauindustrie und der Maschinenbauindustrie [1].

Unter den Aufträgen, welche die Eisenbranche der elektrischen Industrie verdankt, sind besonders zu nennen: Stahlmasten, Wagen- und Untergestelle, Dynamo- und Motorgehäuse und Bleche. Nachdem die deutsche Eisenindustrie sich auf die Fertigung dieser Artikel eingerichtet hat, liefert sie dieselben auch ins Ausland. Als Beispiele seien auch erwähnt die Eisenkonstruktionen für die Schwebebahn Barmen—Elberfeld oder die Hochbahn in Berlin, welche große Aufträge für die Eisenindustrie bedeuten.

In bedeutendem Maße wurde auch der Bau von Dampfmaschinen durch den Verbrauch der Elektrizitätswerke und Kraftstationen gefördert. Die Dampfmaschinen-, ebenso wie die Dampfkesselfabriken zählen die elektrische Industrie zu ihren besten Kunden.

Die Nachfrage nach Eisen geht in fast allen Kulturstaaten in ganz hervorragendem Maße vom Eisenbahnbau aus. Wenn ein Staat große Eisenbahnen bauen muß und keine eigene Eisenindustrie besitzt oder heranzuziehen vermag, so wird ein erheblicher Teil des Volksvermögens für die Bezahlung des Eisenbahnmaterials an das Ausland abgetreten werden müssen. Deutschland wie die Vereinigten Staaten von Amerika haben beim Beginn des Eisenbahnbaues schwere Opfer zugunsten von Großbritannien bringen müssen.

---

[1] J. Löwe, Die elektrotechnische Industrie, S. 84, in den Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. 107. Leipzig 1903.

Es betrug die Länge der Eisenbahnen in Kilometern[1]:

	1840:	1870:	1901[2]:
Deutschland	469	18 450	52 710
Großbritannien und Irland . . .	1 349	24 383	35 462
Frankreich	427	17 462	43 657
Belgien	333	2 906	6 476
Vereinigte Staaten	5 344	85 288	317 354
Rußland, einschl. asiatisches Rußland[3]	26	11 243	63 194
Österreich-Ungarn, Bosnien . . .	475	9 761	37 492

Einen wesentlichen Vorteil hat die deutsche Eisenindustrie gegenüber der britischen in den letzten Jahrzehnten, seit dem Jahre 1870, in dem größeren Bedarf für Eisenbahnbauten gehabt. In Deutschland sind seit dem Jahre 1881 hauptsächlich Kleinbahnen gebaut worden. Besonders befördert wurde dieser Bahnbau durch das Kleinbahngesetz vom Jahre 1892[4].

Kann man es den Vereinigten Staaten verdenken, daß sie ihrer Eisenindustrie die Herstellung des Materials für den Riesenbedarf der amerikanischen Eisenbahnen gesichert haben? Im letzten Jahre wurden in den Vereinigten Staaten so viel Eisenbahnen erbaut, als der Hälfte des preußisch-hessischen Eisenbahnnetzes entspricht.

In den Vereinigten Staaten kommen 41,1 km Eisenbahnen auf 10 000 Einwohner, in Deutschland aber 9,4 km auf 10 000 Einwohner[5].

Auch in Frankreich, Österreich-Ungarn und besonders in Rußland kommt die Hauptnachfrage, die sich an die inländische Eisenindustrie richtet, von dem Eisenbahnbau.

Welche Bedeutung die Herstellung des Eisenbahnmaterials für die Walzwerke hat, kann am leichtesten aus den Beteiligungsziffern des deutschen Stahlwerksverbandes ersehen werden. Auf eine Ge-

---

[1] Artikel von K. Wiedenfeld im Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 2. Aufl., 3. Bd. Jena 1900. S. 578.

[2] Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens, herausgegeben vom Verein deutscher Eisenhüttenleute. Düsseldorf 1903. 5. Aufl. S. 76.

[3] Bei Rußland sind im Jahre 1901 eingeschlossen: russisches mittelasiatisches Gebiet 2669 km, Sibirien und Mandschurei 9116 km, zusammen 11 785 km. Ohne das asiatische Gebiet beträgt die Länge der russischen Eisenbahnen nur 51 409 km.

[4] J. Löwe, Die elektrotechnische Industrie. S. 113.

[5] L. M. Goldberger, Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Berlin 1903. S. 124.

samtbeteiligung von 7,47 Mill. t, welche die 27 Werke besaßen, die sich zuerst zusammenschlossen, entfielen 1,53 Mill. t für Eisenbahnoberbau-Material, also ungefähr der fünfte Teil[1].

Nun stellt aber die Eisenindustrie noch die Eisenbahnräder, Radreifen, Achsen sowie die Waggons und Lokomotiven her; infolgedessen dürften etwa 25 % der Walzwerkserzeugnisse und vielleicht 30 % der Roheisenherstellung vom Eisenbahnbau, einschließlich der Eisenbahnbrücken und Eisenkonstruktionen für Bahnhöfe, konsumiert werden.

Zu den Zeiten, als der Eisenbahnbau im Deutschen Reiche eine größere Rolle spielte, vor etwa 30—50 Jahren, war auch der Anteil des Eisenbahnverbrauchs am Gesamtverbrauch an Eisen ein größerer. Nach statistischen Berechnungen rechnete man damals, daß 60—65 % des gesamten deutschen Eisenverbrauchs auf die Eisenbahnen, 30 % auf die Industrie und 5—7 % auf die Landwirtschaft entfielen[2].

Seitdem nimmt im Deutschen Reiche wie auch in anderen Staaten einen immer breiteren Raum die Verwendung von eisernen Trägern und Eisenkonstruktionen für Bauzwecke ein.

Im letzten Vierteljahrhundert hat auf einer Reihe von Gebieten die Verwendung des Eisens eine erhebliche Zunahme erfahren. Meist hat es die Verwendung von Holz verdrängt. Diese Entwicklung hat sich vollzogen im Eisenbahnbau, Schiffbau, Brückenbau, Häuserbau und im Maschinenbau[3]. Daneben hat die Verwendung als Kriegsmaterial große Fortschritte gemacht.

Die Zunahme der Verwendung des Eisens fällt fast ausschließlich dem Flußeisen zu, welches im Wettkampfe mit dem Schweißeisen den Sieg errang, ganz besonders seit Einführung des basischen Verfahrens, wodurch man sowohl beim Thomasieren als beim basischen Martinieren ein weiches Flußeisen erhält, das dem Schweißeisen in vieler Hinsicht überlegen war[4].

In einem Lande wie Deutschland, wo die Bevölkerung, die industrielle Tätigkeit, der Reichtum und der Bau elektrischer Straßenbahnen in dem letzten Vierteljahrhundert schneller gestiegen ist als in Großbritannien, mußte auch die Bautätigkeit eine ausgedehntere sein. Die Zunahme der Verwendung von eisernen

[1] Kölnische Zeitung, zweite Morgenausgabe vom 18. März 1904.

[2] Alfred Zimmermann, Die Handelspolitik des Deutschen Reiches. 2. Aufl. Berlin 1901. S. 221.

[3] Dr. L. Beck, Die Geschichte des Eisens. 5. Abt. S. 752.

[4] Dr. L. Beck, ebenda, S. 752.

Trägern zu Bauzwecken im Deutschen Reiche ist eine ganz außerordentliche. Sie stieg von 264 281 t im Jahre 1888 auf 800 745 t im Jahre 1903[1].

Auf dem Gebiete der Bautätigkeit ist noch eine große Ausdehnung der deutschen Eisenindustrie denkbar. Geheimrat Heinrich Lueg sprach sich in einer Sitzung von Eiseninteressenten am 10. August 1903 nach seiner Rückkehr von der Reise durch die Vereinigten Staaten dahin aus, daß die Zulassung der hohen, vielstöckigen Gebäude, wie in Amerika, in unseren Großstädten von eminenter Wichtigkeit für die deutsche Eisenindustrie sein würde, auch wenn man nicht gerade die größten Wolkenkratzer nachahme. In Amerika gäbe es Gebäude, die über 30 000 t Eisen enthalten, was einem Wert von über 6 Mill. Mk. entspräche[2].

In der Herstellung von Eisenkonstruktionen für diese Wolkenkratzer sollen die deutschen Maschinenbauanstalten mit dem amerikanischen konkurrenzfähig sein. Der Direktor der Vereinigten Maschinenfabriken Augsburg und Nürnberg, Baurat Rieppel in Nürnberg, führte bei den Verhandlungen über Roheisensyndikate aus, daß die Eisenkonstruktionen der sogenannten Wolkenkratzer in Amerika zum Preise von 32 Pf. per Kilogramm verkauft würden, während seine Fabrik in Deutschland für ähnliche Konstruktionen einen Durchschnittspreis von 22 Pf. bekomme. Gleichzeitig habe in Amerika der Materialpreis 16 Pf., in Deutschland aber 10,5 Pf. betragen. Die Spannung zwischen Material- und Verkaufswert, also der Betrag für Löhne und Betriebskosten und Gewinn per Kilogramm war in Amerika 16 Pf., in Deutschland nur 11,5 Pf. Diese Feststellungen beruhen auf eingehenden, persönlich vom Baurat Rieppel in Amerika vorgenommenen Untersuchungen[3].

Da die Gesamterzeugung an Trägern im Jahre 1903 rund 1,2 Mill. t betrug, so machte dieselbe von den ca. 8,4 Mill. t Fertigfabrikaten an Flußeisen, Schweißeisen sowie Gußeisen zweiter Schmelzung ca. 14 % aus. Da die Bautätigkeit auch andere Eisenerzeugnisse als Träger konsumiert, läßt sich ein Bild gewinnen

---

[1] Statistik des deutschen Trägerverbands, in „Stahl und Eisen“ vom 1. Februar 1904. S. 193.

[2] Mitteilungen des Vereins zur Wahrung der gemeinsamen wirtschaftlichen Interessen in Rheinland und Westfalen. Düsseldorf 1903. Heft 5/6, S. 224.

[3] Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Heft 5. Berlin 1904. S. 200 u. 226.

von der Bedeutung, welche das Bauwesen neben dem Eisenbahnbau für die Beschäftigung der Eisenindustrie hat.

Wie der Häuserbau, so ist aber auch der Brückenbau aufs engste mit der Zahl der Bevölkerung und der Ausdehnung der Fläche eines Landes verknüpft.

Wenn aber einmal die technischen Einrichtungen für Herstellung von Trägern oder Brücken in großem Maße vorhanden sind, so ist es für die Walzwerke oder Eisenkonstruktionsanstalten auch leichter, auf dem ausländischen Markte die Konkurrenz auf Grund ihrer Massenerzeugung im Großbetriebe zu schlagen.

Wie in Amerika die Eisenbahnen, so sind in Großbritannien die Schiffswerften besonders starke Abnehmer der Eisenindustrie. Im Jahre 1901 war der britische Schiffbau stärker beschäftigt, als je zuvor. Der gesamte Tonneninhalt der erbauten Schiffe betrug 1 802 200 t[1]. In diesem glänzendsten Jahre des britischen Schiffbaues belief sich die Erzeugung von Schiffbaumaterial in der britischen Eisenindustrie auf 1 831 035 t, also auf mehr als 1/8 der gesamten Stahlerzeugung Großbritanniens[2].

Da im Jahre 1903 wegen eines momentanen Rückganges der Schiffbauindustrie die Erzeugung an Schiffbaumaterial in Großbritannien nur 1 425 448 t betrug, ging auch die Produktion des im englischen Schiffbau hauptsächlich verwandten Hämatitroheisens derartig zurück, daß sich die Anzahl der in Cumberland und Furnes in Betrieb befindlichen Hochöfen im Jahre 1903 von 34 auf 22 verminderte. Das in England aus spanischen Erzen erblasene Hämatiteisen dient fast ausschließlich zur Herstellung von Schiffbaumaterial[3].

Von der schottischen Gesamtproduktion an Stahl in Höhe von 1 Mill. t findet bei weitem der größte Teil im Schiffbau Verwendung[4].

Das Aufblühen des englischen Schiffbaues hat während der

---

[1] Annual Statistical Report of the British Iron Trade Association for the year 1901. S. 11.

[2] „Stahl und Eisen“ vom 1. März 1904, S. 326. Für das Jahr 1902 wird angenommen, daß 1 200 000 t Roheisen, also nahezu der siebente Teil der Produktion im Schiffbau Verwendung gefunden hat: Annual Statistical Report of the British Iron Trade Association 1902. S. 8.

[3] Zur Lage der englischen Eisen- und Stahlindustrie, in „Stahl und Eisen“ vom 1. März 1904. 24. Jahrgang. Nr. 5. S. 326.

[4] „Stahl und Eisen“ vom 15. März 1904. S. 370.

letzten Jahrzehnte die britische Eisenindustrie für den Verlust anderer Absatzgebiete entschädigen müssen. Der Tonnengehalt der jährlich in Großbritannien erbauten Dampf- und Segelschiffe war von 1000000 t im Jahre 1881 auf 1521698 t im Jahre 1902 gestiegen[1].

Der Tonnengehalt der im Deutschen Reiche gebauten Schiffe hingegen betrug im Jahre 1878 nur 32631 t und im Jahre 1902 nur 238509 t.

Hiervon sind im Jahre 1902 gebaut für deutsche Rechnung: 212310 t und für fremde Rechnung 26199 t. Die Flußschiffe sind nicht mitgezählt[2].

Nach einer auf Veranlassung des Reichsmarineamtes veranstalteten Erhebung bei den deutschen Werften betrugen die von den deutschen Werften im Jahre 1899 bezogenen Eisenmaterialien, einschließlich Roh- und Brucheisen, insgesamt 234860 t[3], davon entfielen auf das Ostseegebiet 150057 t und auf das Nordseegebiet 84803 t. Die drei kaiserlichen Werften brauchten allein 25642 t.

Von diesen Eisenmaterialien stammten aus dem Inlande 163203 t oder 69,5 %, aus England 71249 t oder 30,3 % und aus dem sonstigen Auslande 408 t oder 0,2 %.

Die deutsche Eisenindustrie arbeitet aber auch für den ausländischen Schiffbau. Schiffbaumaterialien, wie Bleche, Façoneisen usw., werden ausgeführt nicht nur nach Holland, Italien, Österreich-Ungarn, sondern auch, besonders als Stahlformguß und Schiffswellen, nach Großbritannien.

Die deutsche Erzeugung von Flußeisenmaterialien für den Schiffbau wird von Schwarz und E. v. Halle auf 185000 t geschätzt. Sie macht also nur 3,8 % der deutschen Erzeugung von Flußeisenfabrikaten aus.

---

[1] Annual Statistical Report of the British Iron Trade Association for the year 1902. S. 14. Von diesen Angaben weichen allerdings die amtlichen englischen Quellen ab. Vgl. British and Foreign Trade and Industry. Presented to Parliament by Command of His Majesty. Eyre and Spottiswoode. London 1903. S. 379.

[2] Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. 1903. S. 84. Unverständlich sind die für Deutschland in der vorstehend angeführten englischen Publikation für die letzten Jahre gegebenen Zahlen. So betrugen die deutschen Schiffsbauten im Jahre 1900 nach der englischen amtlichen Quelle (S. 379): 118828 t; nach Schwarz u. E. v. Halle, Schiffbauindustrie, 1. Teil, S. 96, aber 211850 t.

[3] Tjard Schwarz und Ernst v. Halle, Schiffbauindustrie in Deutschland und im Auslande. Berlin 1902. 2. Teil. S. 193.

Dieser Prozentsatz erscheint recht gering, wenn man bedenkt, daß an Eisenbahnmaterialien aus Flußeisen 1899 im Deutschen Reiche 1148529 t oder 24 % der Gesamterzeugung hergestellt wurden, während in England die Erzeugung von Schiffbaumaterialien als doppelt so groß wie die von Eisenbahnmaterial geschätzt wird[1].

Schwarz und E. v. Halle haben festgestellt, daß, wenn die gesamten für deutsche Rechnung benötigten Schiffe in Deutschland aus deutschem Material, die in Deutschland für fremde Rechnung gebauten Schiffe ebenfalls aus deutschem Material gebaut würden und die bisherige Ausfuhr von deutschem Schiffbaumaterial bestehen bliebe, die deutsche Eisenindustrie etwa 300000 t oder etwas über 6 % ihrer Flußeisenfabrikate an Schiffbaumaterialien erzeugen könnte. Erheblich aber könnte diese Zahl noch gesteigert werden, einmal, wenn Deutschland auch nicht mehr so viel fertige Schiffe im Auslande erwürbe, wie bisher, sondern daheim auf Vorrat zu bauen begänne und sodann, wenn es ihm kraft seiner Lage und sonstigen ökonomischen Bedingungen gelingen würde, England in der Lieferung von Schiffen und Schiffbaumaterialien auf den Deutschland benachbarten Märkten mehr als bisher zu verdrängen[2].

Die große Nachfrage, die sich an die britische Eisenindustrie nach Schiffbaumaterialien richtet, hat derselben die Produktion zu billigen Preisen bisher außerordentlich erleichtert.

Die deutsche Eisenindustrie ist erst seit den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts mehr und mehr zur Fabrikation von Schiffbaumaterialien übergegangen. Der Bericht der Eisen-Enquetekommission vom Januar 1879 hebt bereits hervor, wie die Zunahme des Verbrauchs deutschen Eisens beim Schiffbau zum Teil darauf beruhe, daß die deutsche Marine den Bau von Kriegsschiffen deutschen Werken mit der Maßgabe übertragen habe, daß sie, wenn angängig, deutsches Material zu verwenden hätten.

Dieser Grundsatz, der ein Verdienst des Staatssekretärs des Reichsmarineamts v. Stosch ist, wurde später auch für die Subventionsdampfer aufgestellt[3].

---

[1] Schwarz und E. v. Halle, ebenda, S. 196.

[2] Schwarz und E. v. Halle, ebenda, S. 196.

[3] Joh. Feig, Der Schiffbau Deutschlands und seiner Konkurrenzländer, in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. 1902. S. 1698; R. Schachner, Das Schiffbaugewerbe. Schriften des Vereins für Socialpolitik. 107. Bd. 3. T. Leipzig 1903. S. 166.

Die deutschen Walzwerke begannen sich auf die Produktion von Schiffbaumaterial einzurichten. Im Jahre 1894 schlossen sie sich zu festen Syndikaten, dem Grobblech-Verbande und der Profil-Stahlvereinigung, zusammen, von welchen der erstere die Verteilung der Aufträge von Schiffbaumaterialien auf die einzelnen Werke übernahm.

Diesen Verbänden gelang es Anfang 1898, den Erlaß eines wesentlich ermäßigten Ausnahmetarifs für den Transport von Schiffbaumaterialien zu den Werftplätzen auf den preußischen Eisenbahnen zu erreichen. Die Lieferung von Schiffbaueisen seitens deutscher Eisenwerke an deutsche Werften hat seitdem bedeutend zugenommen. Im Jahre 1900, drei Jahre nach der Syndizierung und Eisenbahntarifermäßigung, lieferte die deutsche Eisenindustrie 110000 t Grobbleche und Profile für den Schiffbau gegen 67000 t im Jahre 1898.

Wie bisher, so werden auf Grund des neuen Zolltarifgesetzes auch für die Zukunft die Schiffbaumaterialien zollfrei eingehen. Angesichts der freien und unbeschränkten Einfuhr fremder Schiffe ist dieser Grundsatz von dem neuen Zolltarifgesetz beibehalten und sogar auf die Schiffbaumaterialien für Flußschiffe ausgedehnt worden.

Die Gesamteinfuhr zollfreier Seeschiffbaumaterialien ist in den letzten fünf Jahren etwas zurückgegangen. Der Verbrauch an deutschem Schiffbaumaterial hat erheblich zugenommen. In stärkerem Maße wird deutsches Schiffbaumaterial sogar in Großbritannien eingeführt.

Der steigende Verbrauch von deutschem Eisen seitens der deutschen Werften beruht übrigens zu einem erheblichen Teil, wie schon hier erwähnt sein mag, auf der Versöhnung der Gegensätze zwischen Produzenten und Konsumenten in der organischen Betriebsvereinigung, dem kombinierten Werke. So haben sich die Howaldtwerke[1] finanziell bei dem neuerbauten Stahl- und Walzwerk Rendsburg beteiligt und so für die Produktion ihrer Materialien Fürsorge getroffen. In größtem Stil aber hat die Vereinigung der Produktion und Konsumtion von Schiffbaumaterialien in einer Hand durch die Erwerbung der Germaniawerft in Kiel seitens der Firma Fried. Krupp stattgefunden.

Da die der Firma Fried. Krupp gehörige Schiffswerft Germania in den letzten Jahren ungewöhnlich bedeutende Neuanlagen gebaut hat, von deren Umfang die Aufnahme einer Anleihe von 20 Mill. Mk.

---

[1] R. Schachner, ebenda, S. 167, 195.

einen Begriff geben kann, so erweitert sich das der deutschen Eisenindustrie gesicherte Absatzgebiet im deutschen Schiffbau.

In wie verschiedenem Maße der Schiffbau die Eisenindustrie in den verschiedenen Ländern in Beschäftigung setzt, mag aus den nachfolgenden Zahlen ersehen werden.

Von dem Bedarf der Welthandelsflotte an neuem Schiffsraum, der im Jahre 1900 beispielsweise 2268938 Bruttoregistertonnen betrug, lieferte der englische Schiffbau 1459407 Bruttoregistertonnen oder 64,2 %, der amerikanische 297931 Bruttoregistertonnen oder 13,1 % — wobei der lebhafte, für den Ozeanverkehr kaum in Betracht kommende Schiffbau an den großen Seen eingerechnet ist —, der deutsche Schiffbau 211850 Bruttoregistertonnen oder 9,3 %, der französische 101318 Bruttoregistertonnen oder 4,5 %. Der Schiffbau der übrigen Länder ist im Vergleich hierzu ganz unbedeutend[1].

So oft man sich mit der Nachfrage nach Eisen beschäftigt, darf man nicht übersehen, daß zu den größten Konsumenten von Eisen die Großeisenindustrie selbst gehört. Wer ein Hochofen-, Stahl- und Walzwerk durchschreitet, wird bemerken, welche Mengen von Eisen zur Errichtung solcher Werke verwandt worden sind. Die großen Firmen der Branche besitzen große Anstalten für Eisenkonstruktionen, Maschinenbau und Kleineisenindustrie, die nur dem eigenen Bedarf dienen.

Ein ansehnlicher Teil auch der selbständigen Kleineisenindustrie und des Maschinenbaues arbeitet für die Großeisenindustrie. Vor der Eisen-Enquetekommission des Jahres 1878 erklärte Herr Mannesmann aus Remscheid, die Fabrikanten der Kleineisenindustrie zu Remscheid seien mit ihm darüber einig, daß die Eisenbahnen, die Eisenwerke, die Maschinenfabriken, die Kohlenindustrie und Wagenfabriken ihre Hauptabnehmer seien[2].

Und ebenso wies bei den vom Reichsamt des Innern veranstalteten Verhandlungen über die deutschen Kartelle Baurat Rieppel, der Direktor der Vereinigten Maschinenfabriken zu Augsburg-Nürnberg, wiederholt darauf hin, daß die Großeisenindustrie der größte Abnehmer der Maschinenfabriken sei[3].

---

[1] Joh. Feig, Der Schiffbau Deutschlands und seiner Konkurrenzländer, in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft. Leipzig 1902. S. 332.

[2] Reichsenquete für die Eisenindustrie. 1878. Bericht der Eisen-Enquetekommission. S. 109.

[3] Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Heft 5. Berlin 1904. S. 228 u. 353.

„Was wollte die deutsche Maschinenindustrie aber machen" — erklärte Baurat Rieppel — „ohne die Eisenindustrie als Abnehmer zu haben? Wir hätten einfach nichts zu tun. Deshalb müssen wir für den Schutzzoll sein."

Der überaus starke Verbrauch an Roheisen wie an Fertigfabrikaten, der mit dem Jahre 1897 im Deutschen Reiche sich plötzlich einstellte und bis zum Jahre 1900 in starkem Maße weiter stieg, ist, wie Dr. Jng. E. Schrödter in seinem inhaltreichen, vor der Festversammlung des Vereins Deutscher Eisenhüttenleute am 24. April 1904 gehaltenen Vortrage ausführte, zum Teil auf den Verbrauch der Eisenwerke selbst zurückzuführen [1].

In einem industriell so fortgeschrittenen Lande, wie dem Deutschen Reiche, ist der inländische Verbrauch an Roheisen naturgemäß größer als der inländische Verbrauch an Fertigfabrikaten. Der Export erfolgt hauptsächlich in Fertigfabrikaten des Walzwerkes sowie in Erzeugnissen der Kleineisenindustrie und des Maschinenbaues.

Aber auch der Verbrauch von Fertigfabrikaten hat im Deutschen Reiche eine große Steigerung in den letzten vier Jahrzehnten erfahren; er läßt sich aus nachfolgenden Zahlen ersehen:

Verbrauch [2] von Eisen aller Art,
einschließlich der Fertigfabrikate des Walzwerks und der Kleineisenindustrie sowie einschließlich der Maschinen im Deutschen Reiche von 1861—1903:

Jahre	Einheimischer Verbrauch von Eisen aller Art. Millionen Tonnen	Verbrauch von Eisen aller Art für den Kopf. Kilogramm
1861—64 (Jahres-Durchschnitt)	0,8	25,2
1880	1,7	39,3
1890	3,9	81,7
1897	5,5	104,1
1900	7,3	131,7
1901	5,1	90,3
1902	4,3	76,6
1903	5,6	98,1

[1] „Eisen und Stahl" vom 1. Mai 1904. S. 497.

[2] Der Eisenverbrauch ist berechnet aus der Erzeugung von Roheisen und der Einfuhr abzüglich der Ausfuhr von Roheisen, Rohstahl, Eisen- und Stahlwaren, einschließlich Maschinen, mit $33^1/_3$ % Zuschlag auf Rohstahl, Eisen und Stahlwaren und Maschinen, von dem Statistischen Bureau des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller. (Nr. 7 der statistischen Tabellen des genannten Bureaus vom Jahre 1904.)

Die vorstehende Übersicht, welche den Veröffentlichungen des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller entnommen ist, unterscheidet sich von der oben mitgeteilten über den Verbrauch an Roheisen dadurch, daß die Einfuhr und Ausfuhr von Rohstahl, Eisen- und Stahlwaren und Maschinen berücksichtigt worden ist. Sie enthält also den Verbrauch an Fertigfabrikaten, wie z. B. Schienen oder Erzeugnissen der Kleineisenindustrie und des Maschinenbaues.

Man sieht, in welch außerordentlichem Maße sich der Verbrauch von Fertigfabrikaten in Deutschland besonders in der Zeit von 1880—1890 gehoben hat. In den 10 Jahren von 1880—1890 hat sich sogar der Verbrauch pro Kopf der Bevölkerung mehr als verdoppelt. Diese enorme Steigerung hat vor dem Abschluß der Handelsverträge stattgefunden und trotz der Zollerhöhungen auf Brotgetreide im Jahre 1885 von 1 Mk. auf 3 Mk. und vom 1. Januar 1888 ab gar auf 5 Mk. Sie hat stattgefunden, obgleich seit dem Jahre 1879 auch verschiedene industrielle Zölle weitere Erhöhungen erfuhren.

Es ist weder ausführbar noch erforderlich, die Entwicklung des Verbrauches an Fertigfabrikaten während der letzten 40 Jahre auch in anderen Staaten nachzuweisen. Wie in Deutschland, so hat auch in anderen Staaten der Verbrauch an Fertigfabrikaten sich ähnlich entwickelt wie der Verbrauch an Roheisen und die Produktion an Roheisen, und hierfür sind die Zahlen bereits oben mitgeteilt worden.

Nur für die Jahre 1890 und 1900 sei eine Übersicht des Verbrauchs an Fertigfabrikaten pro Kopf der Bevölkerung hier mitgeteilt.

Verbrauch[1] von Eisen aller Art,
einschließlich der Fertigfabrikate des Walzwerks und der Kleineisenindustrie sowie der Maschinen pro Kopf in Kilogramm:

Staaten:	1890:	1900:
Deutschland	81,7	131,7
Großbritannien	137,5	132,6
Frankreich	58,0	69,3
Österreich-Ungarn	24,3	31,0
Belgien	68,7	93,6
Rußland	8,0	25,9
Vereinigte Staaten von Amerika	159,8	168,0[2]

Zurückgegangen ist der Kopfverbrauch in diesem Jahrzehnt allein

[1] Dr. L. Beck, Die Geschichte des Eisens. 5. Abt. Braunschweig 1903. S. 1385.

[2] Für die Vereinigten Staaten ist im Jahre 1900 in der genannten Quelle der Verbrauch nicht richtig berechnet. Statt 80 Mill. mußten 76,3 Mill. ortsanwesende Bevölkerung zugrunde gelegt werden.

in dem freihändlerischen Großbritannien. In den Vereinigten Staaten war er im Jahre 1900 ausnahmsweise niedrig, da 1½ Mill. t Roheisen in Gestalt von Fertigfabrikaten und Maschinen ausgeführt wurden. Seitdem ist die Ausfuhr aus den Vereinigten Staaten gesunken, aber die Produktion an Roheisen außerordentlich gestiegen. Im Jahre 1903 war daher der Kopfverbrauch an Eisen aller Art ungefähr gleich dem oben angegebenen Kopfverbrauch an Roheisen, also schätzungsweise 220 kg.

In Rußland ist trotz des starken Steigens der Bevölkerungszahl der Kopfverbrauch auf mehr als das Dreifache gestiegen. Diese Zahlen sind derartig auffallend, daß man an einen Rechenfehler glauben könnte. Sie finden aber ihre Bestätigung durch die amtlichen Quellen. Auch ist der Verbrauch an Roheisen, auf dessen Entwicklung oben der Einfachheit halber nicht eingegangen wurde, in ähnlichem Verhältnis gestiegen.

Nach den vom Reichsamt des Innern herausgegebenen Berichten über Handel und Industrie (Berlin 1904, 6. Band, 7. Heft, Seite 571) betrug der Verbrauch an Roheisen in Rußland

1881	703 560 t
1890	1 059 440 t
1900	2 988 080 t[1]

Es ist oben bei Betrachtung der Produktion schon erwähnt worden, daß die russische Regierung die Einfuhrzölle im Jahre 1881 und noch mehr im Jahre 1887 erhöht hat. Durch diese Erhöhung wurde die Einfuhr von Eisenbahnmaterial nach Rußland geradezu unmöglich gemacht[2].

Die russischen Eisenzölle sind auch nach den geringen Ermäßigungen, die der deutsch-russische Handelsvertrag des Jahres 1894 mit sich brachte, die höchsten der Welt[3]. Der Schienenzoll beispielsweise ist viermal so hoch, als in Deutschland und genau so hoch, als der Wert der Schienen selbst.

---

[1] Diese Zahlen finden ihre Bestätigung durch die amtliche englische Veröffentlichung Iron and Steel 1901, Statistical Tables showing the Production and Consumption of Iron Ore and Pig Iron. Eyre and Spottiswoode. London 1903. S. 18.

[2] Gerhard v. Schulze-Gävernitz, Volkswirtschaftliche Studien aus Rußland. Leipzig 1899. S. 302.

[3] Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens. 5. Aufl. 1903. S. 104 u. 130. Berichte über Handel und Industrie. 6. Bd., 7. Heft. Berlin 1904. S. 573.

Diese Zölle sollten der russischen Eisenindustrie die Versorgung des riesenhaften Flächenraumes des europäischen und asiatischen Zarenreiches von 22,4 Mill. qkm mit einer Einwohnerzahl von 126 Mill. sichern.

Nach der freihändlerischen Lehre müssen Zölle von solcher Höhe, die bei Roheisen wie Schienen ca. 100 % des Wertes ausmachen, unter allen Umständen den Verbrauch beeinträchtigen, auch wenn es gelingen sollte, auf Kosten der gesamten Volkswirtschaft die Produktion des geschützten Artikels künstlich zu fördern.

Nun war aber die konsumierende Bevölkerung Rußlands nicht nur mit entsprechend hohen Zöllen für fast alle anderen Industrieerzeugnisse, sondern sogar mit einem Schutzzoll auf rohe Baumwolle belastet. Hat die Freihandelsschule recht, so ist es unbegreiflich, woher eine derartig mit Zöllen belastete Bevölkerung das Geld nehmen soll, um ihren Verbrauch an Eisen pro Kopf der Bevölkerung in 20 Jahren auf mehr als das Dreifache zu steigern.

Wenn man angesichts dieser frappanten Tatsache an die Wirkungen der Eisenzölle in Verbindung mit so vielen anderen Zöllen auf den Verbrauch an Eisen in den Schutzzollstaaten überhaupt sowie an die Wirkung des Freihandels auf den Eisenverbrauch pro Kopf in Großbritannien denkt, kann da nicht selbst in einem gläubigen Freihändler der Verdacht auftauchen, daß die gesamte Freihandelslehre ein einziger großer Irrtum ist, und daß die Propheten des Freihandels von Adam Smith und Ricardo an sich als falsche Propheten erweisen?

Wäre es etwa denkbar, daß die hohen Zölle auf Eisen und Baumwollwaren in Rußland gerade erst die Kaufkraft geschaffen haben, die nötig ist, um den Verbrauch an Eisen in 20 Jahren auf das Dreifache pro Kopf der Bevölkerung zu heben?

Die russischen Zölle haben zum Teil noch den Charakter von Erziehungszöllen — nicht daß die maßgebenden Unternehmer der Großeisenindustrie noch der Erziehung bedürften, wohl aber vielleicht die Arbeiter. Zugleich aber haben auch in den letzten Jahrzehnten die russischen Schutzzölle eine Aufgabe erfüllt, die über die Erziehung hinausgeht. Sie haben die inländische Nachfrage, die bei der starken Zunahme der Bevölkerung auf dem riesenhaften Flächenraume in stetigem Steigen war, der inländischen Industrie gesichert. Und diese Sicherung bedeutet eben für eine Nation unter diesen Verhältnissen eine selbständige Quelle des Reichtums.

Für das Jahr 1900 mag auch der gesamte einheimische Verbrauch an Fertigfabrikaten in den verschiedenen Staaten zur Darstellung gebracht werden. Es betrug der

Verbrauch an Eisen aller Art[1],
einschließlich der Fertigfabrikate des Walzwerks und der Kleineisenindustrie sowie einschließlich der Maschinen im Jahre 1900:

Staaten	Einheimischer Verbrauch an Eisen aller Art. Millionen Tonnen	Verbrauch an Eisen aller Art für den Kopf. Kilogramm
Deutschland	7,3	131,7
Großbritannien	5,4	132,6
Frankreich	2,6	69,3
Österreich-Ungarn	1,4	31,0
Belgien	0,6	93,6
Schweden	0,2	58,8
Italien	0,5	18,1
Rußland	3,4	25,9
Nordamerika	12,7	159,7

Bereits im Jahre 1900 also hatte Deutschland im Verbrauch der Fertigfabrikate Großbritannien weit überholt. Sollte diese Überflügelung im Verbrauch nicht nur auf dem Gebiete der Erzeugnisse des Walzwerks und der Kleineisenindustrie, sondern auch auf dem Gebiete der Maschinen stattgefunden haben?

Prüfen wir dieses Ergebnis der allgemeinen Eisenstatistik an speziellen Nachrichten über den Maschinenbau in beiden Ländern.

Nach dem Bericht der British Iron Trade Association wurden im Jahre 1902 von der Gesamterzeugung an Roheisen in Höhe von 8,5 Mill. t 1 224 000 t für den Bau von Maschinen, von denen 700 000 t im Inlande blieben, 524 000 t aber exportiert wurden, verwendet[3].

In der am 4. März 1904 in Berlin stattgehabten Hauptversammlung des Vereins deutscher Maschinenbauanstalten hat der Geheime Kommerzienrat Heinrich Lueg ausgeführt, daß auf Grund sorgfältiger Ermittlungen der Verbrauch der deutschen Maschinenbauanstalten an Roheisen in Gestalt von Gießereiroheisen, Walzeisen und Schmiedestücken über 2 Mill. t, in Roheisen ausgedrückt, jährlich betrage[4]. In Deutschland steht der Maschinenbau an erster Stelle bei dem Verbrauch von Eisen.

[1] Der Eisenverbrauch ist berechnet aus der Erzeugung von Roheisen und der Einfuhr abzüglich der Ausfuhr von Roheisen, Rohstahl, Eisen- und Stahlwaren einschließlich Maschinen.

[2] Dr. L. Beck, Die Geschichte des Eisens. Braunschweig 1903. S. 1384.

[3] Annual Statistical Report of the British Iron Trade Association. 1902. S. 7 u. 8.

[4] „Stahl und Eisen" vom 1. April 1904. S. 417.

Sowohl die englische wie die deutsche Schätzung erscheint bei näherer Prüfung als zutreffend. Wenn man bedenkt, daß der Roheisenverbrauch in Deutschland im Jahre 1903 9,7 Mill. t, in England aber nur 8 Mill. t betrug, und daß etwa 1,2 Mill. t[1] in Großbritannien in den Schiffbau übergehen, während in Deutschland nur etwa 200 000 t inländisches Roheisen vom deutschen Schiffbau konsumiert werden, so erscheint es nur wahrscheinlich, daß der deutsche Maschinenbau ca. 800 000 t Roheisen mehr aufnimmt als der englische. Der britische Maschinenbau dürfte sich zum deutschen verhalten wie 120 zu 200.

Sollten diese Zahlen richtig sein angesichts der bedeutenden Maschinenausfuhr, deren sich Großbritannien von alters her erfreut?

Es wurde schon erwähnt, daß das in der britischen Maschinenausfuhr im Jahre 1902 enthaltende Roheisen von kompetenter englischer Seite auf 524 000 t geschätzt wird[2]. Nach derselben Methode ist das in der britischen Maschinenausfuhr im Jahre 1903 steckende Roheisen auf 600 000 t zu veranschlagen. Die deutsche Maschinenausfuhr des Jahres 1903 betrug, in Roheisen ausgedrückt, ca. 340 000 t.

In Großbritannien ist eben noch die Ausfuhr an Maschinen im Verhältnis zur Produktion weit stärker, als im Deutschen Reich. Während von der inländischen Produktion in Großbritannien ca. 700 000 t im Inlande verbleiben, gehen von der deutschen Maschinenproduktion, die 2 Mill. t Roheisen enthält, 1 660 000 t, in Roheisen ausgedrückt, in den deutschen Verbrauch über.

Die vorstehende Übersicht des Verbrauchs an Eisen aller Art pro Kopf im Jahre 1890 und 1900 läßt auch darüber keinen Zweifel, daß der Verbrauch an Maschinen im Deutschen Reiche eine die Bevölkerungsvermehrung weit überholende Steigerung in diesem Jahrzehnt erfahren hat, während er in England wahrscheinlich höchstens entsprechend der Bevölkerungsvermehrung fortgeschritten ist.

Nach den vom Reichsamt des Innern veröffentlichten Ergebnissen der Produktionserhebung über die Maschinenindustrie betrug der Gesamtverkaufswert der Produktion im Jahre 1897 622,8 Mill. Mk., der Eisenkonstruktionen aller Art 80,1 Mill. Mk.,

[1] Annual Statistical Report of the British Iron Trade Association. 1902. S. 8.

[2] Annual Statistical Report etc. 1902. S. 7.

der Dampfkessel usw. 78,1 Mill. Mk., der Lokomotiven und Lokomobilen 62,1 Mill. Mk., zusammen also 843,1 Mill. Mk. Es sind dies die verschiedenen Branchen, die gewöhnlich in den verschiedenen Ländern in den sogenannten Maschinenfabriken vereinigt sind. Abgesehen von den Eisenkonstruktionen, werden die Erzeugnisse dieser vier Branchen in der Handelsstatistik der verschiedenen Staaten regelmäßig als Maschinen angeschrieben.

Hierbei sind nicht inbegriffen die von den elektrotechnischen Betrieben hergestellten Maschinen, wie z. B. Dynamomaschinen. Die Gesamtproduktion der elktrotechnischen Industrie hatte im Jahre 1898 einen Wert von 300 Mill. Mk.[1]. Einschließlich der Maschinenerzeugnisse der elektrotechnischen Industrie ist die Jahresproduktion des deutschen Maschinenbaues im weiteren Sinne bereits für das Jahr 1897 auf 950 Mill. Mk. zu veranschlagen. In der Zeit von 1897—1900 ist die Jahresproduktion des Maschinenbaues im weiteren Sinne um mindestens 25 % gestiegen[2].

In seiner lesenswerten Schrift über die Maschinenindustrie Deutschlands weist P. Steller darauf hin, daß die A. Borsigsche Maschinenfabrik ihre Gesamtleistungsfähigkeit — nach der zu Ehren der 5000sten Lokomotive herausgegebenen Festschrift — seit 1894 um das Doppelte ausweitete.

In der Zeit von 1897—1900 dürfte die Jahreserzeugung des deutschen Maschinenbaues im weiteren Sinne, einschließlich der von der elektrischen Industrie hergestellten Maschinen im Werte von 950 Mill. Mk., auf 1,2 Milliarde Mk. gestiegen sein. Auch ohne Hinzunahme der von den elektrotechnischen Betrieben hergestellten Maschinen, sind die Erzeugnisse des deutschen Maschinenbaues im Jahre 1900 auf mehr als 1 Milliarde Mk. zu schätzen.

Durch eine besondere, vom Geheimen Kommerzienrat Schieß[3] in Düsseldorf, als Vorsitzendem der rheinisch-westfälischen Maschinenbau- und Kleineisenindustrie-Berufsgenossenschaft, veranstaltete Erhebung ist neuerdings ermittelt worden, daß der deutsche Maschinenbau in reinen Maschinenbauanstalten und solchen Maschinenbau-

[1] Cruse, Die elektrische Industrie. Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands. 3. Bd. Leipzig 1904. S. 962.

[2] P. Steller, Die Maschinenindustrie Deutschlands, in Schriften des Vereins für Socialpolitik. 107. Bd. Leipzig 1903. S. 4 u. 10.

[3] Mitgeteilt vom Geh. Kommerzienrat Heinrich Lueg, dem Verein deutscher Maschinenbauanstalten, am 4. März 1904. Vgl. „Stahl und Eisen" vom 1. April 1904. S. 417.

anstalten, die mit Eisengießereien, Eisenkonstruktionswerkstätten usw. verbunden sind, 3518 Betriebe mit 265926 beschäftigten Personen und einem anrechnungsfähigen Jahreslohn von 263543368 Mk. umfaßt.

Nun beträgt erfahrungsgemäß der Arbeitslohn in diesen Industrien im großen Durchschnitt 27% vom Werte der Jahresproduktion. Der Wert der Jahresproduktion dieser 3518 Betriebe des deutschen Maschinenbaues ohne die elektrotechnische Industrie betrug also im Jahre 1903 1 Milliarde Mk. Es ist bekannt, daß der deutsche Maschinenbau im Jahre 1903 sich gegenüber der glänzenden Zeit des Jahres 1900 noch in gedrückter Lage befand, und daß die Preise weit niedriger als im Jahre 1900 waren.

Der durch vorstehende Erörterungen erbrachte Nachweis, daß der britische Maschinenbau nur noch 3/5 des Umfangs des deutschen Maschinenbaues beträgt, beansprucht Beachtung. Das Land, wo die Dampfmaschine erfunden ist, wo der mechanische Betrieb zuerst aufgekommen ist, das Land der Maschinenfabrikation ist in der Produktion wie im Verbrauch an Maschinen durch Deutschland weit überholt worden. Durch mehr als 50 Jahre haben die Ingenieure der ganzen Welt sich bemüht, den Briten die Geheimnisse ihrer Technik abzulauschen. Unzählbar sind die Erfindungen von Wert und Bedeutung, die in Großbritannien seit dem Aufkommen der Dampfmaschine im Interesse fortschreitender Kultur gemacht worden sind. Großbritannien war das klassische Land der Maschine; es hat diesen Ruhm an Deutschland abtreten müssen.

Der Maschinenbau ist die letzte Stufe der Eisenindustrie. Er ist in seiner Entwicklung abhängig von dem Wohlergehen fast aller Zweige der Industrie und von dem Wohlergehen der Landwirtschaft.

War die Belastung des Verbrauchs durch die industriellen und landwirtschaftlichen Schutzzölle, welche der deutsche Zolltarif des Jahres 1879 sowie die späteren Tarifgesetze vom Jahre 1885 und 1887 brachten, eine verkehrte Maßnahme, so mußte vor allem die Maschinenindustrie darunter zu leiden haben. In dem Preise der Maschine sind, wenn die Freihandelslehre recht hat, nicht nur all die Verteuerungen enthalten, welche die Eisenzölle bewirken, sondern auch diejenigen, die durch die Verteuerung der landwirtschaftlichen Produkte erzielt werden. In der fertigen Maschine, die aus deutschem Material gebaut ist, stecken die Arbeitslöhne der Bergarbeiter, der Arbeiter der Großeisenindustrie und endlich als größter Posten die

Löhne der Maschinenbauarbeiter. In den Produktionskosten der Maschinen müssen sich aber auch die Folgen der vom Schutzzollsystem großgezogenen Kartellwirtschaft widerspiegeln.

Nach allen Richtungen hin war die britische Maschinenindustrie — sofern die Freihandelslehre richtig ist — in gewaltigem Vorteil gegenüber der deutschen Maschinenindustrie. Das Rohmaterial war frei von Zöllen und Verteuerungen durch die Kartelle. Die Kaufkraft der gesamten Bevölkerung war nicht durch landwirtschaftliche und sonstige industrielle Zölle gemindert. Der Geldlohn des Maschinenbauarbeiters hatte pro Schilling eine größere Kaufkraft als in Deutschland. Nach der Freihandelslehre mußte der britische Maschinenbau durch die verkehrte Zollpolitik der Staaten des europäischen Kontinents und der Vereinigten Staaten von Amerika nur befördert werden.

Gerade in der Wiedereinführung des Roheisenzolls, welcher der Verwendung der Maschine hinderlich sein mußte, sah Ludwig Bamberger ein Hindernis des gesamten Kulturfortschritts. Und so nahm Ludwig Bamberger, der Führer der Freihändler im deutschen Reichstag, die Gelegenheit der Verhandlung über den Roheisenzoll am 15. Mai 1879 wahr, seine Ansichten über den Zolltarif dahin zusammenzufassen: „Und schließlich der ganze Kampf, den Sie mit dem erhöhten Zolltarif kämpfen, ist ein Kampf gegen den Gang der Zivilisation, ein Kampf gegen die Ersparung von Kraft und von Stoff. Es ist der alte Kampf, der eingeführt worden ist, als zuerst die Maschinen erfunden wurden; da war dieselbe Sympathie, die heute für die Eisenwerke angerufen wird, die nicht mehr zeitgemäß organisiert und verurteilt sind, ihren inländischen Konkurrenten zum Opfer zu fallen. Der ganze Kampf war schon zur Zeit der Erfindung der ersten Maschine gekämpft. Es handelt sich darum, Arbeitskraft zu ersparen[1]."

Mit Recht wird darauf hingewiesen, daß der gute oder schlechte Geschäftsgang im Berg- und Hüttenbetriebe erfahrungsgemäß auch auf den Gang anderer Industriezweige, wie Textilindustrie, Steinindustrie, Baugewerbe usw., entsprechend einwirkt[2].

Dergleichen Tatsachen sind aus Erfahrung jedem Textilindustriellen oder Bierbrauer bekannt. Dieselbe Wechselwirkung,

[1] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags. 4. Legislaturperiode, 2. Session 1879. S. 1226.

[2] Paul Steller, a. a. O. S. 1.

wie zwischen der Eisenindustrie und Maschinenindustrie, bestand auch zwischen der Eisenindustrie und der elektrotechnischen Industrie[1].

In immer weiterem Maße findet die Elektrizität Anwendung in der Eisenindustrie, so z. B. gegenwärtig in Form der Nutzbarmachung des Hochofengases als Motor der Walzwerke und anderer Anlagen mittels elektrischer Kraftübertragung. Da zur Herstellung einer Tonne Walzwerkserzeugnisse früher 5, und jetzt etwa 3 t Kohle einschließlich des Koks, der im Roheisen steckt, erforderlich sind, und da ferner auf eine Tonne Roheisen etwa 3 t Minetteerze verbraucht werden, so zeigt es sich klar und deutlich, wie wichtig es ist, das Roheisen im Inlande herzustellen und die so viel kräftige Hände beanspruchende Arbeit des Kohlen- und Eisenerzbergbaues der eignen Nation zu sichern.

Die Nachfrage des Inlandes ist auch für die großen Industrien, die besonders auf den Export angewiesen sind, wie die Maschinenfabrikation, bei weitem bedeutungsvoller als die Nachfrage des Auslandes. Die große, anhaltend steigende Nachfrage des Inlandes in dem letzten Vierteljahrhundert, nachdem die deutsche Industrie schon das Zeitalter der Erziehung hinter sich hatte und sich guter Technik erfreute, gab den deutschen Chemikern und Ingenieuren die Gelegenheit, die besten Vorzüge der deutschen Beanlagung zu betätigen.

Bamberger ahnte nicht, daß gerade dieser Schutzzolltarif des Jahres 1879 wesentlich dazu beitragen würde, auf allen Gebieten des gewerblichen Lebens im Deutschen Reiche die Herbeiführung der besten Technik und Wirtschaft zu sichern. Der Zolltarif des Jahres 1879 sicherte den deutschen Industrien aller Art die Nachfrage des Inlandes. Da nun aber auf Grund der germanischen Fruchtbarkeit und des größeren Flächenraumes die deutsche Bevölkerung sich um viel größere Mengen vermehrte, als diejenige Großbritanniens oder anderer Staaten, so war der deutschen Industrie ein derartiger Absatz im großen gesichert, daß die Produktion auf der großkapitalistischen Grundlage moderner Technik und Wirtschaft sich vollziehen konnte. Die stetig steigende Nachfrage des Inlandes vor allem schuf in den verschiedensten Industrien des Landes, in der keramischen Industrie, in der Glasindustrie, in der Baumwollweberei und -spinnerei, in der Kammgarnspinnerei, in der Juteindustrie, im Wagenbau ebenso wie in der Eisen- und Maschinen-

[1] J. Löwe, Die elektrotechnische Industrie, in Schriften des Vereins für Socialpolitik. 107. Bd. S. 85.

industrie die großen Neuanlagen moderner Art mit arbeitsparender Maschinerie und verringerten Produktionskosten.

Die eine Industrie ist die Abnehmerin der anderen, die eine Bevölkerungsschicht lebt von der anderen. Der deutsche Maschinenbau machte Riesenfortschritte an der Hand der sich entwickelnden Eisen- und Kohlenindustrie, der durch den Zollschutz vor Erschütterungen bewahrten Landwirtschaft, der sich ausdehnenden Textilindustrie. Es ist oben schon darauf hingewiesen, wie sehr der Direktor der größten deutschen Maschinenfabrik, Baurat Rieppel, die Eisenindustrie als Abnehmer schätzt.

In den neueren Veröffentlichungen des Vereins für Socialpolitik über die Störungen im deutschen Wirtschaftsleben während der Jahre 1900 und folgende sind diese Zusammenhänge richtig erkannt und dargestellt. So z. B. von Paul Steller in seiner Arbeit über die Maschinenindustrie Deutschlands. Nach der zutreffenden Darstellung Stellers entwickelten die Berg- und Hüttenwerke, die Walzwerke, die zahlreichen Gattungen von Betrieben zur Weiterverarbeitung von Eisen und Stahl seit Mitte der 90er Jahre einen so starken Bedarf an Betriebs- und Arbeitsmaschinen, daß die deutschen Maschinenbauanstalten in ihrer damaligen Verfassung zum Teil nicht in der Lage waren, der anhaltend steigenden Nachfrage völlig gerecht zu werden[1].

Die steigende Nachfrage führte zur ausgedehnten Anwendung der Wissenschaft in der Industrie. Welche bedeutenden Erfolge hat die angewandte Wissenschaft gerade auch in der Eisenindustrie erreicht.

Was nützen die größten Erfahrungen der Wissenschaft zur Vereinfachung und Verbilligung der Produktion, zur Vergrößerung der Arbeitsleistung, wenn wegen Mangel an Nachfrage das Kapital für die Anwendung der neuen technischen Prozesse sich nicht findet!

Mit Recht hat Werner Sombart darauf hingewiesen, daß die Überlegenheit der deutschen Industrie zum guten Teil auf die praktische Anwendung der Wissenschaft zurückzuführen ist. Dem Schutzzollsystem aber gehört das Verdienst, zu rechter Zeit einer großkapitalistisch zu betreibenden Industrie die Seele eingehaucht zu haben. Die Seele des Großbetriebes aber ist die stetig steigende Nachfrage.

[1] Paul Steller, Die Maschinenindustrie Deutschlands, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. 107. S. 10.

Siebentes Kapitel.

Freihandel und Schutzzoll.

Nach Schmollers Urteil waren die Schutzzölle für die kleinen westeuropäischen Staaten, die im 16.—18. Jahrhundert ihre nationalen Volkswirtschaften im Kampf untereinander begründeten, auf 100 bis 200 Jahre heilsame und notwendige Mittel des Emporkommens der Gewerbe- und Handelsbeförderung, der inneren Arbeitsteilung und wirtschaftlichen Erziehung.

Sie wurden ein Unglück, als man sie, wie z. B. in England, von 1676—1740 an übertrieb, als man statt Zöllen von 10—40 % des Warenwertes solche von 100—200 % einführte, zahllose Aus- und Einfuhrverbote erließ, damit einen ungeheuren Schmuggel erzeugte, die Schutzzoll- und Prämienmaschine zu Monopolen und Bestechungen verwandte[1].

Die allmähliche Beseitigung aller Schutzzollschranken, die hauptsächlich in der Zeit von 1840—50 vorgenommen wurde, aber erst 1869 ihren Abschluß fand[2], hatte für Großbritannien in der Zeit von 1840—70 keinerlei Nachteile im Gefolge. Die Bevölkerung vermehrte sich stark, die sozialen Verhältnisse verbesserten sich, die Löhne stiegen, der Reichtum nahm allenthalben bedeutend zu, und die Industrien erfreuten sich eines großen Aufschwungs. Diese Erfolge sind durch die Beseitigung der Schutzzölle zum Teil sogar herbeigeführt worden.

Adolph Wagner[3], der den wohltätigen Einfluß der Aufhebung der britischen Schutzzölle nicht in Abrede stellt, hat bereits davor gewarnt, ihn zu überschätzen. Wir haben oben bereits an der Geschichte der Eisenindustrie gesehen, wie Großbritannien noch unter dem Schutzzollsystem die vollkommene Überlegenheit in der Eisen- und Maschinenindustrie über alle anderen Nationen erlangt hatte. Als im Jahre 1842 unter Peel die Fabrikatzölle zum größten Teil auf 20 % herabgesetzt wurden, waren die mechanischen Industrien Großbritanniens den Industrien aller Staaten weit überlegen.

Um diese Zeit hielt die Dampfkraft auf der See und auf der

[1] G. Schmollers Rede bei den Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik am 25. September 1903. Schriften des Vereins für Socialpolitik. 98. Bd. Leipzig 1902. S. 269.

[2] Lexis in Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie. 4. Aufl., 2. Bd., 2. Halbbd. Tübingen 1898. S. 348.

[3] Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. S. 163.

Eisenbahn ihren Einzug. In der Entwicklung des Eisenbahnnetzes wie in der Anwendung des Dampfschiffs war aber Großbritannien noch unter dem Schutzzollsystem allen anderen Staaten weit voraus. Aber ohne Zweifel hat das Aufgeben der agrarischen Zölle die sozialen Verhältnisse Großbritanniens wesentlich verbessert.

Als mit der Begründung des Deutschen Zollvereins im Jahre 1834 die Zollschranken der Einzelstaaten fielen, nahm auch in Deutschland Handel und Wandel einen neuen Aufschwung. Im Kampf um die Beseitigung der einzelstaatlichen Zollschranken hatte man sich aber an eine Überschätzung der Erfolge des Freihandels gewöhnt. Die Umkehr zu stärkerem Schutzzoll erfolgte in Deutschland schon durch den Zolltarif des Jahres 1844, der unter dem Einflusse der Listschen Theorie von der erzieherischen Aufgabe industrieller Schutzzölle stand. Dieser Grundidee entsprach es auch, als man Mitte der sechziger Jahre in Verbindung mit dem preußisch-französischen Handelsvertrage eine Herabminderung der industriellen Schutzzölle begann.

Nach der Begründung des Deutschen Reiches war die Menge der Gebildeten davon überzeugt, daß jetzt die Zeit zur praktischen Durchführung der allein wissenschaftlichen handelspolitischen Theorie von Adam Smith gekommen sei. Fast niemand bezweifelte, daß alle Kulturstaaten in kurzer Zeit zum allgemeinen Freihandel übergehen würden. Der glänzendste Erfolg, den die Freihandelsschule in Deutschland je zu verzeichnen gehabt hat, war die Aufhebung des Roheisenzolles im Jahre 1873 und nach langen Kämpfen die Beseitigung der übrigen Eisenzölle im Jahre 1877.

Mit dem Ausbau des Eisenbahnnetzes und der Entwicklung der Dampfschiffahrt hatte der internationale Handel eine sehr erhebliche Vergrößerung erfahren. Die Einfuhr und Ausfuhr aller großen Kulturstaaten war in der Zeit von 1850—70 außerordentlich gestiegen. Der einzige freihändlerische Staat in der Welt, Großbritannien, stand in seinem Außenhandel wie in seiner Produktion am glänzendsten da. So ist es denn historisch verständlich, daß man damals in Deutschland allgemein glaubte, man müsse nur die Freihandelspolitik Englands nachahmen, um denselben Erfolg zu erzielen. Wer damals Schutzzöllner war, der war es als Anhänger von Friedrich List. Die von List empfohlene Erziehung der deutschen Industrie zum Zweck der Erreichung der technischen und wirtschaftlichen Vollkommenheit der englischen Industrie erschien aber beendet. Auch nach Lists Lehre mußten jetzt die Erziehungszölle dem Freihandel Platz machen.

Der Glaube an das Kommen des allgemeinen Freihandels beruhte nicht auf gründlichem Nachdenken, sondern, wie die Folgezeit gelehrt hat, auf einem großen Irrtum. Aber vor 30 Jahren erschien dieser Glaube verständlicher als heutzutage. Und doch gibt es noch in der Gegenwart bedeutende Männer der Wissenschaft, die an das Kommen des allgemeinen Freihandels glauben.

Im Jahre 1898 schrieb Professor Lexis in Göttingen: „Angesichts der großartigen Entwicklung der Verkehrsmittel darf für die fernere Zukunft der Sieg des internationalen Freihandels, wenn auch nach manchen Rückschlägen und Zwischenbildungen, als sehr wahrscheinlich gelten[1]."

Leicht wohnen beieinander die Gedanken,
Doch hart im Raume stoßen sich die Sachen.

Dürfte nicht vielleicht gerade die großartige Entwicklung der Verkehrsmittel ein wesentlicher Grund sein, daß im Laufe der Jahrhunderte das Kommen des allgemeinen Freihandels immer aussichtsloser erscheinen wird?

Vielleicht verhält es sich mit dem Freihandel ähnlich wie mit dem ewigen Frieden und der allgemeinen Abrüstung. Je näher mit der Vervollkommnung der Verkehrsmittel die großen Kulturstaaten sich gegenseitig berühren, je enger die Einwirkung ganz verschiedener Kulturen und Rassen aufeinander wird, um so mehr dürfte man allerseits auf die Wahrung der eigenen Interessen Bedacht nehmen.

Der Reichstagsabgeordnete v. Kardorff-Wabnitz wies bereits in seiner heute fast vergessenen, historisch aber wichtigen, vielleicht geradezu epochemachenden Schrift „Gegen den Strom"[2] im Jahre 1875 auf die Tatsache hin, daß die Apostel der Manchesterschule, Cobden, Bright, Stuart Mill, zugleich begeisterte Anhänger der internationalen Friedensliga waren.

Wer sich gern über öffentliche Dinge unterhält, wird mir die Erfahrung bestätigen können, die ich unter verschiedenen Nationalitäten gemacht habe, daß in der Tat auch heute noch der Glaube an den allgemeinen Freihandel und an die allgemeine Abrüstung in denselben Personen zusammentrifft.

Unter Engländern trifft man ihn häufiger als unter Franzosen. In der deutschen Sozialdemokratie gehört er gewissermaßen zum Glaubensbekenntnis.

---

[1] Lexis: „Handel" in Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie. Tübingen 1898. 4. Aufl., 2. Halbbd. S. 319.

[2] Wilh. v. Kardorff-Wabnitz. Berlin 1875. S. 8.

Beruht dieser Doppelglaube auf einem Zufall? Der Krieg ist das ernsteste Mittel, das eine Nation zur Vertretung seiner Interessen in Anwendung bringen kann. Der Schutzzoll ist eine weniger furchtbare, aber doch immerhin eine folgenschwere Maßnahme zur Vertretung der nationalen Interessen. Solange aber die Kriege unter den Völkern nicht aufhören werden, so lange werden die Nationen durch Zölle der inländischen Industrie den inländischen Absatzmarkt zu sichern suchen.

Erscheint es ganz ausgeschlossen, daß in hundert Jahren Großbritannien hohe Schutzzölle zum Schutze seiner Textilindustrie etwa gegen China für notwendig hält?

Die Verbesserung der Verkehrsmittel bringt die von der Natur geschaffenen unabänderlichen Gegensätze der Rassen und Zonen sich näher und verschärft sie damit.

Der Gedankengang der überzeugten Freihändler ist derselbe, wie der der Anhänger der Friedensliga. Die Freihändler raten einem jeden Staate, das Rüstzeug des Schutzzolles fallen zu lassen, mit der Begründung, daß dieses Vorbild lauteren Verhaltens auch die anderen Staaten zur Nachahmung reizen werde. Die Anhänger der Friedensliga raten ebenso jedem Staate, die kriegerische Rüstung abzulegen, mit der Begründung, daß dieses friedliche Vorbild die anderen Staaten zur Nacheiferung zwinge.

Ein verständiger Staatsmann wird weder den Freihändlern noch den Friedensaposteln grollen. Im Körper eines gesunden Staates sind beide Bestrebungen sogar sehr dankenswerte Elemente.

Beide Richtungen können an der Hand eines geschickten Staatsmannes dem gemeinen Wohl sehr oft dienstbar gemacht werden. Bei jeder Erneuerung eines Zolltarifs in allen Staaten der Welt, zu allen Zeiten, haben sich mannigfache sinnlose und gemeinschädliche Bestrebungen rein egoistischer Art nach Erlangung von Schutzzöllen gezeigt. Der dem gemeinen Wohle schädliche Egoismus bedient sich nicht selten auch eines wirtschaftlich und sozial so segensreichen Mittels, wie des Schutzzolles. Für das Zustandebringen langfristiger Handelsverträge, die für einen im Herzen Europas liegenden Staat von so hoher Bedeutung sind, ist aber eine kräftige, dem Freihandel zugeneigte Richtung von außerordentlichem Werte.

Vor 30 Jahren, als der internationale Handel noch viel bescheidener war und die Einfuhr wie Ausfuhr aus einem Lande, wie dem Deutschen Reiche, viel weniger die gesamte Volkswirtschaft berührte als in der Gegenwart, nahm das Streben nach Abschaffung

aller Zölle unter den Gebildeten einen breiteren Raum ein und war vielleicht auch für die gesamte Volkswirtschaft weniger gefährlich, da die Landwirtschaft noch keines Zollschutzes bedurfte. Damals erschien der Freihandel hervorragenden Parlamentariern, gerade auch unter den Konservativen, als etwas so Selbstverständliches, daß ein Beweis seines Nutzens garnicht gefordert werden könne.

Am 10. Juni 1873 begann im Deutschen Reichstag der konservative Abgeordnete von Behr (Greifswald) die Begründung seines Antrages auf Abschaffung der Eisenzölle mit folgenden Worten: „Meine Herren, nehmen Sie vor allem die Versicherung entgegen, daß mir nichts ferner liegt, als Ihnen die Notwendigkeit der Aufhebung der Eisenzölle beweisen zu wollen. Axiome, meine Herren, beweist man nicht! Ich meine aber, daß der Satz: das Eisen muß zollfrei sein, mir und auch in den weitesten Kreisen des Vaterlandes ein Axiom geworden ist. Unsere Gegner haben zu beweisen, ob es noch länger notwendig sei, Eisen zu besteuern."

Dem echten Freihändler ist der Freihandel Axiom. Er glaubt an den Freihandel, und jede Durchbrechung des Prinzips erscheint ihm verwerflich.

Er bedarf keines Beweises dafür, daß eine Ware zollfrei eingehen muß. Nach seiner Meinung muß alles zollfrei sein, was nicht aus fiskalischen Gründen verzollt wird. In seinem Zolltarif ist kein Raum für Schutzzölle.

Adam Smith billigt Einfuhrhindernisse zur künstlichen Förderung eines Gewerbes nur in zwei Fällen: 1. wenn die militärische Sicherheit es gebietet, 2. wenn der Einfuhrzoll nur so weit reicht, die besondere Steuer, welche auf das entsprechende inländische Produkt gelegt ist, aufzuwiegen[1]. Von dem Schutzzoll zur Erziehung einer Industrie wollte Adam Smith nichts wissen. Adam Smith war ein reiner Freihändler. Aber schon J. B. Say und John St. Mill haben sich der Befürwortung von Erziehungszöllen nicht enthalten können[2].

In dem Augenblick aber, wo der Freihändler Erziehungszölle zuläßt, ist er kein echter Freihändler mehr. Was ist Erziehungszoll bei einer Industrie? — Klar ist nur der Standpunkt des reinen Freihandels für jede einzelne Warengattung bei der Einfuhr festgelegt.

Wer nicht echter Freihändler ist, für den ist die ganze Frage des Schutzzolls bei fast jedem einzelnen Artikel des Zolltarifs erneut aufgerollt.

[1] Wilhelm Roscher, System der Volkswirtschaft. 3. Bd., 5. Aufl. Stuttgart 1878. S. 641.

[2] Lujo Brentano, Das Freihandelsargument. S. 14.

Die englische Handelspolitik ist allein eine wahrhaft freihändlerische. Dort macht die Arbeit am Zolltarif, soweit nicht fiskalische Gesichtspunkte in Betracht kommen, keine Schwierigkeiten. Sollte nicht der englische Handelsminister — allerdings in der Vergangenheit — von all seinen Kollegen in allen großen Kulturstaaten zu beneiden sein? Er hatte es nicht nötig, sich den Kopf darüber zu zerbrechen, wie hoch der Schutzzoll für eine Ware sein soll. In jedem schutzzöllnerischen Staate aber sind der Zweifel endlose, ob der Zoll die richtige Höhe hat, oder ob es vielleicht besser ist, ihn ganz aufzuheben.

Und wo ist die Theorie, nach der in solchem Falle zu verfahren wäre? — Die Wünsche der Interessenten sind zu allen Zeiten in allen Staaten sehr entgegengesetzte gewesen. Der echte Freihändler nach dem Sinn von Adam Smith verwirft den Schutzzoll schon aus moralischen Gründen. Er sagt, daß beim Schutzzollsystem jeder Interessent seinen Einfluß beim Staate einsetze, um sich seine Taschen zu füllen. Der Staat sei aber nicht dazu da, Eingriffe in die natürliche Vermögens- und Einkommenverteilung vorzunehmen. Der echte Freihändler wird unentwegt bei seinen Grundsätzen bleiben, und keinerlei Argumentation wird ihn um einen Zoll breit von seiner Grundauffassung abbringen.

Die Begründer der Freihandelslehre, vor allem Adam Smith, lebten allerdings des Glaubens, daß die Freihandelslehre den Staat reich, die Bevölkerung groß und die Industrie machtvoll mache. Es ist ein glänzendes Zeugnis für den Scharfsinn des Schotten Adam Smith, den Nutzen des absoluten Freihandels zu einer Zeit gepredigt zu haben, als Großbritannien sich noch durch eine Menge hoher Schutzzölle von der Außenwelt abgeschlossen hielt. Die Welt muß Adam Smith Bewunderung zollen, daß er die praktische Durchführbarkeit des reinen Freihandels mehr als ein halbes Jahrhundert zuvor nachgewiesen hat, ehe er zum ersten Male in einem großen Kulturstaat in die Erscheinung trat.

Der echte, reine, allgemeine Freihandel ist eine Weltanschauung für sich; er beruht keineswegs nur auf Zweckmäßigkeitserwägungen.

In dem sehr wichtigen Punkte der praktischen Durchführbarkeit hat er eine große Ähnlichkeit mit der allgemeinen Abrüstung und mit der kollektivistischen Lehre des Karl Marx. Die volle Wirksamkeit aller drei Lehren ist geknüpft an die Voraussetzung, daß die Lehre angenommen wird von allen Menschen auf diesem Erdball. Der gläubige Anhänger aller drei Lehren wird nie durch einen partiellen Mißerfolg zu bekehren sein. Er wird immer noch warten,

sich in Geduld fassen auf den unendlich fernen Tag, wo die von ihm hochgehaltene Aufklärung über die Massen dieser unvollkommenen Menschen kommt und sie zur Annahme seines Glaubens veranlaßt. Alle drei Lehren beruhen in letzter Linie auf einer Verkennung nicht nur des Menschen, sondern dieses Erdballes. Sie beruhen auf einer Verkennung der dieser Erde innewohnenden Gesetze; mit einem Worte: sie sind nicht von dieser Welt!

Darum wird sich für alle Zeiten an jede dieser Lehren eine Kette von Mißerfolgen knüpfen. Gegenüber der kollektivistischen Lehre des Karl Marx hat der Freihandel den Vorzug, zu einem großen praktischen Experiment an einem unserer größten Kulturvölker geführt zu haben. Der Freihandel ist in der Praxis in großem Stile von derjenigen Nation zuerst versucht worden, bei der alle Voraussetzungen für dieses großartige Experiment am günstigsten lagen. Die Theoretiker des Freihandels haben alle Veranlassung, mit den großen Erfolgen, die der Freihandel seit dem Jahre 1846 in Großbritannien gezeitigt hat, sehr zufrieden zu sein. Das Experiment ist während der ersten Jahrzehnte in außerordentlich günstiger Weise verlaufen; von ernsten Nachteilen kann man eigentlich heute noch nicht reden. Soweit der bewundernswerte Versuch sich nicht mehr der vollen Zufriedenheit seiner Veranstalter zu erfreuen hat, trifft die Schuld nicht das Versuchsland, sondern die fremden Staaten.

Allen den Staaten Europas sowie den Vereinigten Staaten von Amerika, die sich als Störenfriede der allgemeinen Harmonie des Freihandels betroffen fühlen müssen, mag aber in ihrem Schuldbewußtsein der Trost zur Aufrichtung dienen, daß die eigenen Töchter Britanniens, vor allen Dingen Kanada, Australien und Ostindien, durch ihre Schutzzollpolitik gegen die Lehren des wohlmeinenden Mutterlandes in der gleichen Weise verstoßen haben.

Nach meiner Ansicht kann das einzige große Experiment des absoluten Freihandels, das die Welt bisher gesehen hat, der Freihandel in Großbritannien, nicht besser erklärt werden als an dem Leben des großen liberalen Staatsmannes Gladstone, dem es vergönnt war, die Geschicke seines Vaterlandes mehr als ein halbes Jahrhundert zu beinflussen.

Über die Ansichten und Absichten, welche im Jahre 1845 der damals konservative englische Handelsminister Gladstone mit seinen Bestrebungen zur völligen Beseitigung der Schutzzölle verfolgte, finden sich interessante Angaben in dem feierlichen Protest, den am 1. Juni 1845 John Prince-Smith im Namen der unparteiischen

Wissenschaft gegen die beabsichtigte Zollerhöhung von Elbing aus an den Zollvereinskongreß zu Karlsruhe sandte.

Gladstone war sich wohlbewußt, daß die fremden Staaten noch längst nicht geneigt waren, sich dem Freihandel anzuschließen. Er sprach sogar die Befürchtung aus, daß der in anderen Ländern herrschende Geist des Schutzzolles immer wieder zu der Ansicht neige, daß Handelsbeschränkung ein Mittel sei, wirkliche, natürliche, innewohnende Fähigkeiten nicht bloß zu entwickeln, sondern zu ersetzen.

„Was wir aber durch neue Beschränkungen in dem einen Lande verlieren," schreibt Gladstone, „das gewinnen wir dadurch wieder, daß jenes Land wegen verteuerter Produktion, weniger imstande ist, mit uns in dritten Märkten zu konkurrieren .... Wenn Deutschland einen neuen Eingangszoll auf das Eisen legt, welches unsere freigiebige Erde in solcher Fülle liefert, so verkrüppelt Deutschland dadurch seine Macht, mit uns in allen hundert Industriezweigen zu konkurrieren, bei denen das Eisen mitwirkt"[1].

Nachdem fünfzig Jahre ins Land gegangen waren, schrieb als Greis der liberale Premierminister Gladstone im Jahre 1894 bei seinem Rücktritt an Léon Say, seinen französischen Gesinnungsgenossen: „Eine ernste Bekümmernis befällt mich, wenn ich rückblickend gewahre, wieviel Terrain wir seit 25 und 30 Jahren verloren haben, nicht nur auf dem europäischen Festland, sondern sogar fast überall, wo man von einem angelsächsischen Stamme zu sprechen liebt ..... Heute ist nur noch mein Vaterland ein einsamer Zeuge für das, was einst als festgegründete ökonomische Wahrheit betrachtet wurde. Wird es dieser Mission treu bleiben, trotz des Beispiels des Auslandes und angesichts unserer schwankenden Parteien und Klassenschichtungen? Ich hoffe es; ich glaube, daß es treu bleiben und ausharren wird bis zu dem Tage, wo Erfahrung und Vernunft die Geister wieder zu dem wohltätigen Glauben zurückbringen werden. Bis dahin heißt es aber, sich in Geduld fassen. Downingstreet, 22. März 1894"[2].

Gladstone faßte den Freihandel als einen Glauben auf. Wenn er auch selbst hoffte und glaubte, daß sein Vaterland diesem Glauben treu bleiben werde, so klingt doch der Zweifel durch, daß der Tag

---

[1] John Prince-Smiths gesammelte Schriften. 2. Bd. Herausgegeben von Dr. Karl Braun, Wiesbaden. Berlin 1879. S. 181, 182.

[2] Max Schippel, Grundzüge der Handelspolitik. Berlin 1902. S. 199/200.

der Umkehr vom Schutzzoll in den anderen Staaten jemals kommen werde. Es ist eine elegische Stimmung, die durch den Brief zieht. Wer die Verhandlungen im englischen Parlament oder in den Versammlungen britischer Eisenindustrieller verfolgt, macht die Beobachtung, daß heute auch die überzeugtesten Freihändler die Stimmung dieses Briefes teilen. Von den Erfolgen des Freihandels hört man in England kaum noch reden.

Die bestehende Handelspolitik ist bei allen modernen Kulturvölkern regelmäßig die für die Volkswirtschaft zweckmäßigste. Fehler, wie sie mit der Aufhebung der deutschen Eisenzölle im Jahre 1873 und 1877 begangen wurden, werden niemals lange Bestand haben. Unter den verschiedensten Verfassungsformen in der demokratischen Republik der Vereinigten Staaten von Amerika, im absolutistisch regierten Rußland, in dem hauptsächlich aus konstitutionellen Monarchien zusammengesetzten Deutschen Reiche hat sich das Schutzzollsystem als ein Bedürfnis entwickelt. Da die Industrien in allen Ländern mit der gleichen Technik und regelmäßig unter sehr ähnlichen wirtschaftlichen Verhältnissen arbeiten, haben sie auch die gleichen handelspolitischen Bedürfnisse. Die Großindustrien wie die Eisenindustrie und in noch höherem Maße die Landwirtschaft sind aber so wichtige Glieder des volkswirtschaftlichen Ganzen, daß jede Staatsform auf ihre Bedürfnisse Rücksicht nimmt.

Selbst Frankreich hat durch sein Hochschutzzollsystem in keiner Weise gelitten. Nur können die hohen Zölle den Franzosen nicht viel nützen; denn Zölle nützen dann am meisten, wenn sie ein großes Gebiet mit reichen Naturschätzen, wie Kohlen und Eisenerze, und einer starken, sich stetig vermehrenden Bevölkerung abschließen. Die Bedeutung der Zölle, welche die Nachfrage der inländischen Industrie zu sichern berufen sind, beruht auf der Größe der Nachfrage und dem Werte der Bodenschätze, deren Ausnutzung durch den Zoll gesichert werden soll. Die Größe der Nachfrage aber hängt von der Zunahme der Bevölkerung in besonderem Maße ab.

Frankreich ist arm an Steinkohlen. Die wichtigste Unterlage der französischen Eisenindustrie sind auf die Dauer die an das deutsche Gebiet anstoßenden Minetteerze. Die französische Bevölkerung vermehrt sich außer durch Einwanderung überhaupt nicht mehr. Unter solchen Umständen können auch hohe Zölle nur wenig erreichen. Ohne Schutzzölle würden aber die wichtigsten Industrien Frankreichs, wie die Textilindustrie, noch mehr aber die Eisenindustrie, schwer unter der Konkurrenz des Auslandes zu leiden haben.

In den Vereinigten Staaten sind Anhänger des reinen Freihandelssystems trotz der seltsamsten Bestrebungen, die sich in diesem freien Staate von jeher geltendgemacht haben, schwer aufzufinden. Eine teilweise Herabsetzung der Zölle, wie sie die dortige demokratische Partei wünscht, würde immer noch einen Hochschutzzolltarif nach deutschen Begriffen bestehen lassen.

Aber großartigere Erfolge, wie sie die amerikanischen Schutzzölle erzielt haben, hat niemals in der Welt das Freihandelssystem zustande gebracht. Das Hochschutzzollsystem war den Amerikanern auf den Leib zugeschnitten. Der wirtschaftliche und soziale Aufschwung, den das freihändlerische Großbritannien innerhalb der letzten 60 Jahre zu verzeichnen gehabt hat, bleibt weit zurück hinter den Erfolgen des Hochschutzzollsystems in Amerika in der gleichen Zeit.

Die Zollpolitik des Deutschen Reiches seit dem Jahre 1879 ist frei von Fehlern, sie ist daher auch von einer in Deutschland beispiellosen Fülle von Erfolgen begleitet gewesen. Die Bevölkerung, der Reichtum, die industrielle Produktivität und die Leistungsfähigkeit der Landwirtschaft haben sich in diesem Zeitalter in außerordentlicher Weise gesteigert. Die sozialen Verhältnisse, insonderheit die Lage der Arbeiter, hat sich außerordentlich verbessert. Die Nachfrage nach Arbeit hat nicht nur die Bevölkerung vermehrt, sondern auch die Löhne gesteigert und in vielen Gewerben die Arbeitszeit erheblich verkürzt. Die gesunde Zollpolitik hat eine gesunde Sozialpolitik erleichtert. Aufstrebende Industrien mit steigender Nachfrage haben kräftigere Schultern zur Übernahme sozialer Lasten wie stagnierende und notleidende Industrien. Dem Zolltarif des Jahres 1879 konnte sinngemäß die kaiserliche Botschaft von 1881 folgen. Die Botschaft, die die Arbeiterversicherungs- und Arbeiterschutzgesetzgebung ankündigte, war ein Verteilungsprogramm des Reichtums, den die Sicherung der inländischen Nachfrage für die heimische Industrie und die heimische Landwirtschaft über die Nation schütten mußte.

Die Hauptursache dieser gewaltigen Zunahme des Reichtums, soweit staatliche Tätigkeit in Betracht kommt, liegt aber in dem Schutzzolltarif des Jahres 1879, in dem Schutze der nationalen Arbeit, in der Sicherung der inländischen Nachfrage für die inländische Industrie. Der Schutzzolltarif des Jahres 1879 ist eine der wesentlichsten Ursachen für die Besserung der sozialen Verhältnisse und das Steigen der Arbeitslöhne in Deutschland im letzten Vierteljahrhundert!

Wenn Großbritannien heute noch freihändlerisch ist, so kann man schon daraus mit Sicherheit schließen, daß das Bedürfnis nach einem Schutzzollsystem noch nicht das überwiegende ist. Das Freihandelssystem wird in Großbritannien so lange bestehen bleiben, als es den maßgebendsten Interessen der Volkswirtschaft Genüge leistet.

Was hätte Großbritannien durch Beibehaltung des Schutzzollsystems wohl erreicht? Sicher nicht im entferntesten die wirtschaftlichen Erfolge, deren es sich seit den vierziger Jahren des vorigen Jahrhunderts zu erfreuen hat.

Besonders war zur Beibehaltung oder späteren Wiedereinführung von Eisenzöllen in Großbritannien nicht das geringste Bedürfnis vorhanden.

Bis zum Jahre 1894 war die Einfuhr an Roheisen vollkommen unbedeutend, und noch jetzt beträgt sie nur etwa 2½ % der Produktion. Eine Einfuhr an Rohstahl und Halbzeug hat auch erst seit dem Jahre 1899 begonnen, und auch sie beträgt noch nicht 4 % der Produktion. Die Einfuhr an Fertigfabrikaten der Eisenindustrie hat ja seit etwa 1888 und besonders seit 1896 in erheblicherem Maße zugenommen. Indessen beträgt sie nur etwa den vierten Teil der Ausfuhr und noch nicht den zwölften Teil der Produktion.

Die Majorität des britischen Volkes hat noch nicht die Neigung bekundet, der Aufforderung Chamberleins zu folgen und sich zu dem Prinzip des Schutzzolles zu bekennen.

Der Übergang vom allgemeinen Freihandel zum Schutzzollsystem will wohlbedacht sein. Im Zeitraum eines halben Jahrhunderts richtet sich die ganze Volkswirtschaft mit breiten Schichten von Händlern und Kommissionären auf ein bestimmtes System ein. In Deutschland hat man von freihändlerischer Seite die Umkehr zum Schutzzoll im Jahre 1879, nachdem das Roheisen seit 1873 zollfrei eingegangen war, als einen verderblichen Eingriff in den Gesamtorganismus der Volkswirtschaft hingestellt. Ganz ohne Verluste geht eine solche Umwandlung selbst bei günstigeren Verhältnissen, als sie damals wegen der Kürze und Unvollständigkeit der Freihandelsepoche vorlagen, nicht vor sich. Natürlich trifft auch nicht jede Prophezeiung in vollem Umfange zu, die unter Beifall in einem Parlament von anerkannt sachkundiger Seite aufgestellt wird.

So schloß der Führer der Freihändler, Ludwig Bamberger, am 15. Mai 1879 im deutschen Reichstag seine Rede zur Position

„Roheisen“ mit den Worten: . . . . . „Die deutsche Industrie ist in einer bestimmten Weise entwickelt, die ganze deutsche Wirtschaft ist in einer Weise groß und stark geworden; sie hat sich eingerichtet auf ein freigesinntes System des Verkehrs. Daraufhin sind eine Masse von Existenzen gegründet, die größten Industrien sind darauf basiert, und jetzt hier wieder eine Umkehr machen zu wollen, das heißt die ganze Welt der Tatsachen verkennen, und jene Industrien dem Untergang zuführen.“ (Bravo!! — links)[1] . . .

Diese Prophezeiung hat sich allerdings nicht verwirklicht. Vielmehr hat die Roheisenproduktion seit dem Jahre 1878, auf das Bamberger damals zurückschaute, sich so ziemlich verfünffacht.

In der Ansicht, daß die deutschen Eisenzölle sowie der gesamte Zolltarif des Jahres 1879 eine verkehrte Maßnahme waren, und daß die Einführung des Freihandels damals das Richtige gewesen wäre, stimmt eine stattliche Anzahl angesehener deutscher Hochschullehrer noch heute überein.

Daß ein großer Teil der deutschen Nationalökonomen von Fach Gegner aller landwirtschaftlichen Zölle ist, ist aus den Zollkämpfen der letzten Jahre sattsam bekannt. Sie stimmen darin mit Friedrich List vollkommen überein. Es fehlt aber auch nicht an gewichtigen Stimmen, welche die industriellen Schutzzölle des Jahres 1879 verwerfen.

So sagte Lujo Brentano in seinem Vortrage über „das Freihandelsargument“ im November 1900: . . . . „Mein Vortrag soll Ihnen zeigen, wie der Schutzzoll, sobald er nicht Erziehungszoll ist, nichts anderes ist, als die Begünstigung eines auf Kosten zweier Einheimischen, auf Kosten des Konsumenten und auf Kosten eines gesunden nationalen Produktionszweiges, dem der Schutz der Konkurrenzunfähigen die Nachfrage des Auslandes entzieht; wie er, statt die größte mögliche Zunahme des nationalen Reichtums zu fördern, diese beeinträchtigt; . . . . . wie es daher nichts Antinationaleres geben kann als das heutige ‚nationale Schutzzollsystem‘. Mein Vortrag sollte Ihnen zeigen, — wie auf der Entwicklungsstufe, auf der Deutschland angelangt ist, der wahre Schutz der nationalen Arbeit der Freihandel ist[2].“

Die Ansicht Brentanos, daß die Eisenzölle des Jahres 1879 in

---

[1] Stenographische Berichte. S. 1230.

[2] Lujo Brentano, Das Freihandelsargument. Buchverlag der „Hilfe“. Berlin-Schöneberg 1901. S. 14 u. 22.

keiner Weise mehr als Erziehungszölle aufgefaßt werden dürfen, und daß Friedrich List mit den wichtigsten Industriezöllen des Jahres 1879 nicht mehr das Geringste gemein hat, wird in der Hauptsache als richtig anerkannt werden müssen.

Selbstverständlich gibt es immer Ausnahmen. So hat es beispielsweise noch mehr als ein Jahrzehnt gedauert, bis die deutsche Hochofenindustrie in der Herstellung des Gießereiroheisens der britischen technisch gleichkam und die deutschen Marken den englischen und schottischen gleichwertig geachtet wurden. Erst mit der Verbesserung der Qualität des deutschen Gießereiroheisens im Laufe der 80er und 90er Jahre[1] ist die Produktion an Gießereiroheisen auf das Siebenfache gegenüber dem Jahre 1880 gestiegen, während die Einfuhr nach Deutschland im Jahre 1903 nur 158 346 t gegenüber 606 379 t im Jahre des Freihandels 1875 betrug. Unter den 418 072 t Roheisen, die im Jahre 1903 aus Deutschland ausgeführt wurden, befindet sich auch ein erheblicher Teil Gießereiroheisen.

Daß nach vollendeter Erziehung die Schutzzölle dem Freihandel Platz zu machen haben, ist von Friedrich List wiederholt mit aller Deutlichkeit ausgesprochen worden[2].

Auch Lexis erklärt, daß die sogenannten Erziehungszölle für die auf der normalen Höhe der Entwicklung stehenden Kulturstaaten keinen Sinn und Zweck mehr haben[3].

Die großen Erfolge, welche das Erziehungssystem in den Vereinigten Staaten wie in Deutschland im Laufe der letzten 60 Jahre gezeitigt haben, haben mit der Zeit auch konsequente Anhänger des Freihandels zu einer Billigung dieses Erziehungssystems geführt. Auch Brentano sagt, daß die Erziehungspolitik in Amerika, in Frankreich, besonders auch in Deutschland, von großem Erfolge begleitet sei[4].

Selbst der Begründer des wissenschaftlichen Sozialismus, Friedrich Engels, hat die Berechtigung der amerikanischen Eisen-

---

[1] Vgl. die Aussagen des Kommerzienrats Weyland in Siegen und des Baurats Rieppel in „Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle". Heft 5. Berlin 1904. S. 246, 361, 364.

[2] K. Th. Ehebergs Einleitung für „das nationale System der politischen Ökonomie". Stuttgart 1883. S. 143, 203 u. 226.

[3] Schönbergs Handbuch der politischen Ökonomie. Tübingen 1898. 4. Aufl., 2. Bd., 2. Halbbd. S. 338.

[4] Lujo Brentano a. a. O. S. 14.

zölle als Erziehungszölle in seinem Aufsatz über „Schutzzoll und Freihandel“ in der „Neuen Zeit“ im Jahre 1888 anerkannt. Gleichzeitig gab Engels damals aber der Ansicht Ausdruck, daß für die Vereinigten Staaten die Zeit der Berechtigung des Schutzzolles bereits abgelaufen sei [1].

Der sozialdemokratische Reichstagsabgeordnete Schippel meint, daß sein Parteigenosse Parvus kaum unrecht habe, wenn er Friedrich Engels als reinen „Friedrich List“ bezeichne [2].

Den Beweis, daß das Protektionssystem eine temporäre Notwendigkeit im internationalen Konkurrenzkampfe sei, sieht Schippel als unumstößlich erbracht an [3].

Unter diesen Umständen kann, seiner Ansicht nach, an einen internationalen allgemeinen Freihandel in absehbarer Zeit nicht gedacht werden, da rückständigere Staaten sich immer wieder des Protektionssystems bedienen werden, um verlorene Zeit und Gelegenheit nachzuholen [4].

Auch Gerhart v. Schulze-Gävernitz erkennt die günstige Wirkung von Erziehungszöllen gelegentlich an. Indem er das Aufblühen der südrussischen Eisenindustrie seit dem Jahre 1887 beschreibt, erwähnt er, daß den entscheidenden Anstoß die allgemeine Handelspolitik Rußlands während der achtziger Jahre, welche die Einfuhr von Eisenbahnmaterial nach Rußland geradezu unmöglich machte, gegeben habe. „Es wäre doktrinär,“ — so schreibt er — „diesen ursächlichen Zusammenhang zu leugnen [5].“ Auch den günstigen Einfluß des russischen Schutzzolles auf die Entwicklung der gesamten Volkswirtschaft verkennt G. von Schulze-Gävernitz nicht, vielmehr erklärt er es für doktrinäres Freihändlertum, leugnen zu wollen, daß der Schutzzoll Alexanders I. die russische Industrieentwicklung mächtig gefördert hat [6].

Erziehungszölle pflegt man allgemein selbst unter Anhängern des absoluten Freihandels gegenwärtig nachträglich zuzulassen. Da die Grenze zwischen einem Zoll, der der Erziehung einer Industrie zu dem Stande der Technik und Wirtschaft der fortgeschrittensten

---

[1] Max Schippel, Grundzüge der Handelspolitik. Berlin 1902. S. 111.

[2] Schippel, a. a. O. S. 110.

[3] Schippel, a. a. O. S. 110.

[4] Schippel, a. a. O. S. 112.

[5] Dr. Gerhart v. Schulze-Gävernitz, Volkswirtschaftliche Studien aus Rußland. Leipzig 1899. S. 302.

[6] Dr. Gerhart v. Schulze-Gävernitz a. a. O. S. 272.

Länder dient, und einem solchen, der diese Eigenschaft nicht besitzt, schwer erkenntlich ist, so gehen natürlich die Ansichten der Gelehrten darüber, ob ein Zoll oder ein Zollsystem noch in Rücksicht auf seinen erzieherischen Wert zu rechtfertigen sei, häufig auseinander. Die Erkenntnis, daß ein Zoll auch nach vollendeter Erziehung oder ohne Notwendigkeit einer Erziehung von größter Bedeutung sein könne, ist noch fast nirgendwo zu klarerem Ausdruck gekommen. Da die im Grunde ihres Herzens freihändlerisch Gesinnten die Erziehungszölle nur gerade noch zulassen wollen, so erscheint ihnen ein Zoll, der nicht mehr als Erziehungszoll zu rechtfertigen ist, entweder als Raubzug der besitzenden gegen die nicht-besitzenden Klassen, oder sie erklären ihn mühsam als einen Ausgleich, etwa für das Bestehen anderer industrieller oder agrarischer Zölle, die in ihren Augen noch eine Berechtigung besitzen.

Bereits im Jahre 1891 wies Herkner darauf hin, daß die oft so ungestüm geforderten Zollschranken in den wenigsten Fällen noch als Erziehungsmittel für schwache, in der Entwicklung begriffene Industriezweige gedacht sind, als Erziehungsmittel, die, wie jede Erziehung, im Laufe der Zeit sich selbst überflüssig machen sollen[1]. Man fordere die Zölle mit dem Schlagworte des „Schutzes der nationalen Arbeit". Er sieht in den Schutzzöllen, besonders wenn sie mit dem Bestehen eines Kartells zusammentreffen, ein ungesundes Mittel zur Erzwingung des Exports zu billigeren Preisen, während auf dem heimischen Markte die Preise künstlich hochgehalten werden.

Ebenso ist Professor H. Dietzel der Ansicht, daß das heutige Schutzzollsystem mit der Erziehung nichts mehr zu tun hat. Da er nun ein aufrichtiger Anhänger des Freihandels ist, so gibt er dem gegenwärtig bestehenden Schutzzollsystem eine Charakteristik, die für dasselbe gewiß nicht schmeichelhaft ist. H. Dietzel schreibt im Jahre 1903[2]: Er verstehe unter dem Protektionssystem nicht das des Erziehungszolles, um welches sich der Streit bei uns heute gar nicht drehe, sondern das des „Erhaltungszolles" (Wagner). „Nur von diesem, heute bei uns vertretenen System der volkswirtschaftlichen Stagnation, von diesem System des Schutzes gegen den Fortschritt behaupte ich — schreibt Dietzel —, daß es sowohl entgegenarbeitet dem ökonomisch-technischen Ideal möglichster Erhöhung

[1] H. Herkner, Die soziale Reform als Gebot des wirtschaftlichen Fortschrittes. Leipzig 1891. S. 74.

[2] H. Dietzel, Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit. Jena 1903. S. 16.

der nationalen Produktivität wie — und zwar deswegen, weil es die Produktivität herabdrückt — dem sozialen Ideal möglichster Vervollkommnung der Lebensbedingungen der größten Zahl der nationalen Produzenten, der Arbeiter."

Einen Hauptteil dieses Systems der volkswirtschaftlichen Stagnation, des Schutzes gegen den Fortschritt, bilden die Eisenzölle. Seit dem Jahre 1878, dem letzten Jahre vor Wiedereinführung der Eisenzölle, hat sich die Roheisenerzeugung im Deutschen Reiche nahezu verfünffacht. Die Zahl der im Hochofenbetriebe beschäftigten Arbeiter hat sich in dieser Zeit nur etwas mehr als verdoppelt, indem sie von ca. 16000 auf ca. 35000 stieg. Die Arbeitsleistung des einzelnen im Hochofenbetriebe beschäftigten Arbeiters hat sich also mehr als verdoppelt und ist sogar um das Zweiundeinhalbfache gestiegen. Die Verbesserung der Technik, die höhere Arbeitsleistung und die unausgesetzt steigende Nachfrage nach Arbeitern haben die Löhne gesteigert und die Zahl der Arbeiter mit höheren Löhnen auf das doppelte vermehrt. Ähnlich verhält es sich in allen anderen Branchen der Eisenindustrie.

Dies ist also die von Professor H. Dietzel geschilderte Stagnation. Dies ist der Schutz gegen den Fortschritt, der dem ökonomisch-technischen Ideal steigender Produktivität und dem sozialen Ideal der Verbesserung der Lebensbedingungen der Arbeiter entgegensteht.

Wir werden weiter unten schildern, wie diese Veränderungen sich vollzogen haben unter dem Mitwirken der Kartelle, die nach der Lehre des Freihandels die Gemeinschädlichkeit der Schutzzölle erst recht zum Ausdruck bringen.

Diese eingehenden Darstellungen der Auffassungen und Lehren H. Dietzels zeigen, wie sehr die Lehren der wissenschaftlichen Nationalökonomie, wenn sie fern von der praktischen Wirklichkeit aufgestellt werden, mit der Welt der Tatsachen disharmonieren.

Nach der freihändlerischen von Dietzel vertretenen Lehre müßte nun aber die britische Hochofenindustrie einen enormen Aufschwung genommen haben unter starker Steigerung der Produktivität der Hochöfen, der Leistung des Arbeiters, der Zahl der Arbeiter und der Höhe des Lohnes.

Statt dessen trifft die Bezeichnung der Stagnation am ehesten von allen Kulturstaaten auf die britische Hochofenindustrie zu. Indessen hält uns das Gefühl der Gerechtigkeit ab, diesen Ausdruck gegen die britische Hochofenindustrie anzuwenden, wenngleich ihre Roheisenerzeugung sich in dieser Zeit nur wenig gesteigert hat. Die

britische Hochofenindustrie hat technisch und wirtschaftlich ihr Möglichstes getan, um gegen die erdrückende Übermacht des durch die fremdländischen Schutzzollsysteme ausgeübten Druckes anzukämpfen. Sie steht technisch und wirtschaftlich vielleicht nicht ganz mehr auf derselben Höhe, wie sie die deutsche und amerikanische Industrie einnimmt. Sie würde aber trotz aller natürlichen Vorzüge Großbritanniens nicht nur verhältnismäßig, sondern sogar absolut in ihrer Produktion zurückgegangen sein, wenn sie nicht, gestützt auf den Kapitalreichtum Großbritanniens, fortgesetzt bestrebt gewesen wäre, technisch und wirtschaftlich trotz des fehlenden Steigens der Nachfrage sich auf der Höhe der Zeit zu halten.

Wir haben oben schon gesehen, wie L. Bamberger bei den Verhandlungen über die Zolltarifvorlage im Jahre 1879 mit Emphase den Fürsten Bismarck verantwortlich machte für das Verhängnis, welches er mit dieser Zolltarifvorlage über die deutsche Nation heraufbeschworen habe. Der Eindruck, daß ein Verhängnis des Himmels über die deutsche Nation hereinbreche, beherrschte die freihändlerischen Kreise bei den Zolltarifverhandlungen des Jahres 1879 so vollständig, daß dieses Wort wiederholt in Anwendung kam. Wir haben gesehen, wie die Bevölkerung des Deutschen Reiches seit dem Jahr 1880 um 14,3 Mill. Köpfe stieg, während diejenige Großbritanniens nur um 7,7 Mill. sich vermehrte. Wir haben gesehen, wie auch der Reichtum und die industrielle Tätigkeit sich in Deutschland schneller vermehrten, als in Großbritannien, und wie die bedeutendste der Industrien Großbritanniens, die Eisenindustrie, seit jener Zeit von der deutschen, die im Jahre 1880 noch nicht 1/3 der britischen Industrie ausmachte, nicht nur erreicht, sondern überholt worden ist.

Wie im Jahre 1879, so glaubten auch im Jahre 1901 die freihändlerischen Männer der Wissenschaft an ein Verhängnis, welches mit der Zolltarifvorlage der Regierung über die deutsche Nation hereinbrechen werde.

Professor Dr. W. Lotz begann bei den Beratungen des Vereins für Socialpolitik am 24. September 1901 sein Referat mit einem historischen Rückblick, wie die Völker durch eigene Verblendung das Ihre zur Beschleunigung des Niederganges beitragen. „Es ist, als ob ein Verhängnis waltet, welches die Völker zwingt, wenn der Gipfel erklommen ist, selbst die Ursachen zu setzen, die den Niedergang beschleunigen[1].“

[1] Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. 98. 1902. S. 121.

Dies Verhängnis sieht Lotz nicht nur in der Erhöhung der agrarischen Zölle. Nach seiner Ansicht ist für die Großindustriellen der Schutzzoll nicht mehr ein Erziehungsmittel, sondern ein dauerndes Bereicherungsmittel[1]. Er empfiehlt Deutschland die Politik, an längst konkurrenzfähige, kartellierte Industrien Bereicherungszölle zu gewähren und damit Ausfuhrsubventionen zu züchten, aufzugeben[2].

Auch Dr. L. Pohle hat sich in seinem Referat bei den Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik am 24. September 1901 dahin ausgesprochen, daß der größte Teil der deutschen Industrie sich jetzt zweifellos auf einer Entwicklungsstufe befinde, auf der er Erziehungsschutzzölle nicht mehr brauche[3].

„Wenn dennoch", sagt Pohle, „bei uns für alle wichtigeren Halb- und Ganzfabrikate Schutzzölle bestehen und wie es scheint, auch in Zukunft beibehalten werden sollen, so ist das so zu erklären, daß man der Industrie durch die industriellen Schutzzölle einen Ersatz, eine Art Ausgleich für die ihr durch die Agrarzölle auferlegten Lasten gewähren will."

Unter besonderem Hinweis auf die Eisenindustrie erklärte bei denselben Verhandlungen der Reichstags- und Landtagsabgeordnete Gothein, daß er mit Dr. Pohle sagen könne, die Industrie brauche heute einen Schutz nicht mehr.

Dr. Alfred Weber erklärte bei derselben Gelegenheit: „Wir sind auf der Stufe, daß Industriezölle keine Erziehungszölle mehr sind, daß sie Schutzzölle sind, die dazu dienen, Exportprämien den Industriellen zu geben. Diese Exportprämienpolitik komme aber ausschließlich den kartellierten Industrien zugute."

Auch nach Schmollers Ansicht stützt sich die Ende der 70er Jahre in den verschiedenen Staaten mit erneuter Kraft einsetzende Schutzzollpolitik, die er den Neomerkantilismus nennt, nicht in erster Linie auf die Listsche Lehre der Erziehungszölle[4].

Die Frage, ob die Industriezölle des deutschen Zolltarifs vom Jahre 1879 noch als Erziehungszölle aufzufassen sind, erscheint nicht bedeutungslos. Ich möchte es daher nicht unterlassen, nachzuweisen, daß die Eisenzölle von keiner der maßgebenden Seiten im Jahre 1879 als Erziehungszölle aufgefaßt wurden. Die Begründung zu dem

[1] Schriften des Vereins für Socialpolitik, a. a. O. S. 137.
[2] A. a. O. S. 150.
[3] A. a. O. S. 184.
[4] A. a. O. S. 270.

Zolltarifentwurf des Jahres 1879[1] sagt: . . . „Die Überlegenheit der englischen Konkurrenz beruht nach den Darlegungen der Sachverständigen auf den geringeren Produktionskosten und den günstigeren Transportbedingungen." Sie sagt aber nicht, daß die geringeren Produktionskosten in Anwendung besserer Technik und Wirtschaft ihren Grund hätten. Der Bericht der vom Bundesrat eingesetzten Eisen-Enquete-Kommission, auf den die Begründung verweist, deutet gleichfalls nicht eine Rückständigkeit der deutschen Technik an. Vielmehr betont er, daß wesentliche Verbesserungen in älteren Einrichtungen die Leistungsfähigkeit der Anlagen erhöht hätten, und daß der Bessemerprozeß einen entscheidenden Einfluß auf die Erhöhungen der Produktionsfähigkeit ausgeübt habe[2].

Ausdrücklich weist dieser Bericht darauf hin, daß nach dem Zeugnis der Sachverständigen alle Verbesserungen des technischen Betriebes angewendet seien, und daß man in dieser Richtung in keiner Beziehung hinter dem Auslande zurückstehe[3].

Mit allem Nachdruck erklärte Bamberger bei der Beratung über den Roheisenzoll, daß es nicht nötig sei, die deutsche Eisenindustrie erst noch groß zu ziehen. Von einer schutzbedürftigen Industrie könne hier keine Rede sein[4].

Die deutsche Eisenindustrie brauche, so erklärte Bamberger in derselben Reichstagsrede, nicht erst mit allen künstlichen Mitteln großgezogen werden. Sie sei eine große, starke, mit Intelligenz betriebene Industrie, der nicht Bevormundung, sondern freie Bewegung fromme[5].

In voller Übereinstimmung mit dem Freihändler Bamberger betonte der Schutzzöllner Dr. Rentzsch, Herausgeber der Statistik des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller, in seiner Reichstagsrede am 15. Mai 1879: die deutsche Eisenindustrie könne sich rühmen, daß sie in ihren technischen Einrichtungen mindestens denselben Rang einnehme, wie die hochstehende englische Eisenindustrie. Die englische Eisenindustrie sei nicht durch höhere In-

[1] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags. 4. Legislaturperiode. 2. Session 1879. 5. Bd. S. 800.

[2] Bericht der Eisen-Enquete-Kommission vom Januar 1879. S. 4.

[3] Bericht der Eisen-Enquete-Kommission. S. 6.

[4] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags vom 15. Mai 1879. S. 1225.

[5] Stenographische Berichte. S. 1225.

telligenz und bessere Betriebe, sondern durch die außerordentliche Niedrigkeit der Produktionskosten der deutschen voraus. Dieselbe beruhe aber auf dem Umstande, daß in England Erz und Kohle dicht beieinander lägen und daß der Transport durch die See verbilligt werde.

Mit aller Entschiedenheit erklärte am 16. Mai 1879 der hervorragendste Fachmann, den der Reichstag aufzuweisen hatte, der Abgeordnete Stumm im Reichstage, daß weder er, noch ein anderer Vertreter der Eisenindustrie sich jemals parlamentarisch auf den Standpunkt gestellt hätte, als ob es sich bei der Eisenindustrie um ein zartes Pflänzlein handle, was des Schutzes bedürfe. Er habe vielmehr in der ersten Rede im Jahre 1868, die er im Zollparlament gehalten habe, schon erklärt, daß die Eisenindustrie ein durchaus lebenskräftiger Baum sei[1].

Diese Tatsachen dürften wohl genügen, um zu beweisen, daß eine Erziehung mit den Eisenzöllen des Jahres 1879 in keiner Weise und von keiner Seite beabsichtigt gewesen ist. Welche Gedankengänge nun aber den Eisenzöllen, wie überhaupt den Industriezöllen jenes Zolltarifs zugrunde lagen, das werden wir im folgenden Abschnitt erörtern.

Über Schutzzoll und Freihandel muß der Erfolg entscheiden. Mit dem Jahre 1846 betrugen die britischen Zölle auf Fabrikate nur noch 10 % vom Wert, um mit dem französisch-englischen Handelsvertrag vom Jahre 1861 ganz zu verschwinden. Der Getreidezoll wurde seit dem Jahre 1849 stufenweise herabgesetzt. Man kann Großbritannien in den 50er Jahren als ein in der Hauptsache freihändlerisches Land betrachten.

Die Erfolge des Freihandels müssen sich doch vor allem in der Ausfuhr zeigen. Die Fertigfabrikate sind nicht belastet mit Zöllen auf die Rohstoffe und Halbfabrikate. Im freihändlerischen Staate werden die Produktionskosten auch nicht durch landwirtschaftliche Zölle erhöht. Betrachten wir also zunächst die Ausfuhr Großbritanniens seit dem Jahre 1854.

Die nachstehende Übersicht zeigt, wie in der Zeit von 1870 bis 1899 der Gesamtbetrag der Ausfuhr sich nur wenig verändert hat. Die Ausfuhr Großbritanniens ist seit Anfang der 70er Jahre, wie Adolph Wagner schon dargelegt hat[2], bis in die neueste Zeit,

---

[1] Stenographische Berichte. S. 1242.

[2] Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. S. 164.

mindestens aber bis zum Jahre 1899, in Stagnation geraten. Der auf den Kopf der Bevölkerung entfallende Betrag der jährlichen Ausfuhr ist von 150,19 Mk. im Durchschnitt der Jahre 1870 bis 1874 bis auf 121,38 Mk. im Durchschnitt der Jahre 1895—1899 gefallen.

Die Ausfuhr Großbritanniens an britischen Produkten[1].

Jahre:	Gesamtbetrag in Millarden Mark:	Betrag pro Kopf in Mark
1854	2,0	71,57
jährlicher Durchschnitt:		
1855—59	2,4	83,98
1870—74	4,8	150,19
1880—84	4,8	135,83
1885—89	4,6	126,14
1890—94	4,8	125,37
1895—99	4,9	121,38
1900	5,8	141,11
1901	5,5	132,53
1902	5,7	136,03
Zunahme in Prozent:		
1854—1902	185 %	

Ein derartiges Fallen des Kopfbetrages der Ausfuhr gibt auch ein Spiegelbild der sozialen Entwicklung in Großbritannien. Wenn die Bevölkerung steigt, die Ausfuhr aber sich nicht heben will, so ist das Angebot an Arbeitskräften ein so großes, daß es die Löhne drücken muß. Nur die steigende Nachfrage nach Arbeit kann die Löhne erhöhen und alle sozialen Verhältnisse bessern. Für die britische Industrie ist aber die Ausfuhr von noch größerer Wichtigkeit, als in Deutschland.

Der Roheisenverbrauch einer Nation ist bis zu einem gewissen Grade typisch für die Entwicklung des Verbrauchs überhaupt. Wir haben aber eben in dem Kapitel über das Steigen der Nachfrage

[1] British and Foreign Trade and Industry. Memoranda, Statistical Tables and Charts. Prepared in the Board of Trade. Eyre and Spottiswoode. London 1903. S. 403, 404, 476 u. 480. — Bei der Umrechnung ist 1 £ Sterling = 20,40 Mk. berechnet worden. — Für die Jahre 1900, 1901, 1902 sind die Kopfzahlen, unter Zugrundelegung der Bevölkerungszahlen, in derselben amtlichen englischen Veröffentlichung, S. 401, berechnet worden.

gesehen, wie in diesen 30 Jahren von 1870—1900 der Roheisenverbrauch und ebenso der Verbrauch an Eisen aller Art in Großbritannien pro Kopf der Bevölkerung keine befriedigenden Fortschritte machten. Der Roheisenverbrauch pro Kopf stieg in Großbritannien nur von 172,7 kg auf 187,9 kg, während er sich in Deutschland von 38,8 kg auf 162,5 kg steigerte. Alle oben mitgeteilten Zahlen über die Produktion an Roheisen, an Stahl, wie über den Verbrauch, stehen im vollen Einklang mit dem, was die amtliche britische Statistik über die Entwicklung der gesamten Ausfuhr des Landes an britischen Produkten überhaupt veröffentlicht hat.

Erst seit dem Jahre 1900 nimmt die Ausfuhr Großbritanniens wieder einen kleinen Aufschwung, aber noch jetzt bleibt der Betrag der Ausfuhr, der auf den Kopf der Bevölkerung entfällt, gegenüber dem Durchschnitt der Jahre 1870—1874 weit zurück.

Vom Jahre 1854 bis zum Jahre 1870 hatte der Gesamtbetrag der Ausfuhr, wie auch der auf den Kopf entfallende Betrag, erhebliche Fortschritte gemacht. Von Jahr zu Jahr aber verminderten sich die Vorteile Großbritanniens, die es in seiner althergebrachten technischen Überlegenheit besaß. Hinter dem Walle der Schutzzölle hatte sich in den Vereinigten Staaten, wie in Deutschland und anderwärts, eine stattliche Großindustrie herausgebildet. Der Zoll als Erziehungszoll hatte in jenem Zeitalter seine Schuldigkeit getan. Nicht nur die Eisen-, sondern auch die Metall-, Textil- und Glasindustrie dieser Staaten hatten sich so entwickelt, daß sie den inländischen Markt in der Hauptsache ganz versorgten.

Die Zollbarrieren mehrten sich an Zahl und Stärke. Die moderne Kontinentalsperre, von der wir oben bei der Beschreibung der Eisenindustrie sprachen, fand auch auf dem Gebiete der Baumwoll- und sonstigen Textilindustrien statt. Die Ausfuhr Großbritanniens stieß in der ganzen Welt auf Schwierigkeiten. Unter diesem Eindruck ist die Chamberlainsche Schutzzollbewegung entstanden.

Es erscheint mir hier angezeigt, mit einigen Worten auf das Ergehen der Textilindustrie, welche die größte Industrie Großbritanniens ist, einzugehen. Die britische Textilindustrie setzt im großen Maße den Maschinenbau in Nahrung, und ist damit auch für die Eisenindustrie von Wichtigkeit. Ein starker Teil der britischen Bevölkerung sucht seine Nahrung in der Textilindustrie. In der britischen Ausfuhr nehmen Garne und Webwaren von jeher einen großen Raum ein.

Das englische Handelsministerium hat in dem mehrfach er-

wähnten, im Jahre 1903 erschienenen Werke über den britischen und fremdländischen Handel, den richtigen Weg eingeschlagen, die Entwicklung der britischen Textilindustrie nach dem Verbrauch an Rohstoffen darzulegen.

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Entwicklung der britischen **Baumwollindustrie** an der Hand der Baumwollverarbeitung.

Baumwollindustrie in Großbritannien[1].

Jahre:	Verbrauch Total Mill. Ctws.:	Verbrauch pro Kopf Lbs.:	Zahl der Arbeiter in England u. Wales:	Zahl d. Arbeiter i. Ver. Königreich:
1854	6,9	27,9	476 724	627 819
1861	9,0	34,8	546 813	660 231
1871	10,8	38,3	558 085	647 633
1881	12,9	41,4	595 890	664 279
1891	14,9	44,1	640 703	682 075
1901	14,7	39,6	618 558	nicht zu ermitteln

1 Ctws. = 50,8 kg, 1 Lbs. = 453 g

Die Baumwollindustrie hat, wie die vorstehende Übersicht zeigt, seit dem Jahre 1871 noch Fortschritte gemacht, seit 1891 aber nicht mehr in den gleichen Verhältnissen wie die Bevölkerung gestiegen ist. Die Zahl der in der Textilindustrie beschäftigten Arbeiter hat schon seit dem Jahre 1861 nur geringe Fortschritte gemacht. Die Leistungsfähigkeit der Arbeiter, und damit auch ihre Löhne sind bis in die 80er Jahre noch erheblich gestiegen. Seit dem Jahre 1891 ist die Menge der verarbeiteten Baumwolle und damit der Umfang der Baumwollindustrie sogar gesunken. Statt zu steigen, hat die Zahl der in der Baumwollindustrie beschäftigten Arbeiter abgenommen.

Nächst der Baumwollindustrie ist die **Schafwollindustrie** der wichtigste Zweig in der Textilindustrie. Ihr Ergehen in den letzten 30 Jahren ist nicht glücklicher, wie die nachfolgende Übersicht zeigt.

Schafwollindustrie in Großbritannien[2].

Jahre:	Verbrauch Total Mill. Ctws.:	Verbrauch pro Kopf Lbs.:	Zahl der Arbeiter in England und Wales:	Zahl d. Arbeiter i. Ver. Königreich:
1871	377	10,7	246 645	329 037
1881	320	9,2	200 006	290 280
1891	487	12,9	258 356	309 594
1901	541	13,0	235 106	nicht zu ermitteln

1 Ctws. = 50,8 kg, 1 Lbs. = 453 g

[1] British and Foreign Trade and Industry. Memoranda, Statistical Tables and Charts. Prepared in the Board of Trade. Eyre and Spottiswoode. London 1903 (Cd. 1761). S. 367.

[2] British and Foreign Trade and Industry etc. S. 368.

Wohl hat die Verarbeitung der Schafwolle seit 1871 noch erhebliche Fortschritte gemacht, aber die Zahl der in der Schafwollindustrie beschäftigten Arbeiter ist gesunken.

Nur unbedeutend vergrößerte sich seit Ende der 70er Jahre die Anzahl der Spindeln in den Spinnereien aller Zweige der britischen Textilindustrie. Von 1878 bis 1890 stieg die Zahl der Spinnspindeln nur von 47,3 Mill. auf 48,4 Mill. Die Zahl der Personen, die in allen Fabriken der Textilindustrie beschäftigt waren, war im Jahre 1898 kaum größer als 1871; in beiden Jahren rund 1 Million [1].

Die Ausfuhr der Baumwoll-, Schafwoll- und Leinenindustrie Großbritanniens betrug noch im Jahre 1872 50 % der Gesamtausfuhr Großbritanniens. Im Jahre 1900 betrug sie nur 31,9 % der Gesamtausfuhr. Der Ausfuhrwert dieser drei Haupttextilindustrien ist sogar von 129,02 Mill. Pfund Sterling im Jahre 1872 auf 90,08 Mill. Pfund Sterling im Jahre 1900 gesunken [2].

Dieser noch immer sehr bedeutsame Teil der britischen Ausfuhr zeigt keinerlei Aussicht, sich in erheblichem Maße zu heben. Die inländische Nachfrage nach Textilprodukten dürfte auch nur wenig steigen.

Wenn man sich nun aber erinnert der Agitation, wie sie im Deutschen Reiche im Jahre 1879 und vor dem Zustandekommen des noch nicht in Kraft getretenen Zolltarifs im Jahre 1902 sich gegen die Garnzölle richtete, so versteht man nicht, daß die von Garnzöllen freie britische Textilindustrie nicht größere Fortschritte machte.

Von ganz besonderem Interesse muß es sein, die Entwicklung der deutschen Baumwollindustrie seit dem Zolltarif des Jahres 1879, der nicht unerhebliche Erhöhungen der Zölle bei fertigen Baumwollwaren und noch bedeutendere Erhöhungen der Zölle bei Baumwollgarnen brachte, mit der Entwicklung der britischen Baumwollindustrie seit dieser Zeit in Vergleich zu setzen.

Baumwollverarbeitung
in

im Jahre	Großbritannien: in 1000 Tonnen	Deutschland [3]: in 1000 Tonnen
1881	655	150
1901	746	326
Zunahme in Prozent:	13,9 %	117,3 %

[1] Statistical Abstract. London 1903, S. 217, und 1894, S. 181.

[2] Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. S. 200.

[3] Kuntze, Die Baumwollindustrie, im: Handbuch der Wirtschaftskunde

Es ist also der Umfang der britischen Baumwollindustrie seit dem Jahre 1881 um nur 13,9%, derjenigen der deutschen Baumwollindustrie aber um 117,3% gestiegen. Im Jahre 1881 hatte die deutsche Baumwollindustrie noch nicht 1/4 des Umfanges der britischen, schon im Jahre 1901 hatte sie weit mehr als 1/3 des Umfanges und wird in kurzer Zeit die Hälfte des Umfanges der britischen erreicht haben.

Die Ausfuhr an Baumwollwaren, einschließlich Garnen, stieg im Deutschen Reich von 125,7 Mill. Mk. im Jahre 1880 auf 250 Mill. Mk. im Jahre 1901 und auf 337 Mill. Mk. im Jahre 1903. Sie hat sich also nahezu verdreifacht. Die Ausfuhr der britischen Baumwollindustrie blieb stationär[1].

Von den ersten Jahren des Zollvereins an sind die Baumwollindustriellen Schulter an Schulter mit den Eisenindustriellen für verstärkten Schutzzoll eingetreten. Der Zolltarif des Jahres 1879 beruhte zunächst auf der Solidarität dieser beiden Industriegruppen. Noch war im Jahre 1879 die Landwirtschaft weniger an dem Schutzzoll interessiert, aber im wesentlichen beruhte seitdem der Zollschutz auf der Solidarität dieser Gruppen.

Weder auf dem Gebiete der Eisenindustrie, deren Ausfuhr weiter unten behandelt werden wird, noch auf dem Gebiete der Textilindustrie hat in diesem Vierteljahrhundert das freihändlerische Großbritannien in seiner Entwicklung mit dem schutzzöllnerischen Deutschland Schritt halten können. Die Schwierigkeiten, denen die Ausfuhr britischer Produkte, die britische Produktion und der britische Verbrauch seit ungefähr dem Jahr 1872 begegnet, fordern die Beantwortung der Frage, wie es den schutzzöllnerischen Verereinigten Staaten von Amerika und dem schutzzöllnerischen Deutschland in der gleichen Zeit ergangen ist. Wir haben weiter oben schon gesehen, wie die Produktion und der Verbrauch an Eisen und Stahl sich in diesen schutzzöllnerischen Staaten so viel glücklicher entwickelt hat, als in Großbritannien. In dem Kapitel über „das Steigen der Nachfrage“ haben wir an einer Reihe volkswirtschaftlicher Tatsachen erkannt, daß die Nachfrage nach Eisen in diesen Staaten des Schutzzolles in stärkerem Steigen ist als in Großbritannien. Wir haben dabei schon einen gewissen Überblick über die Ver-

Deutschlands. Leipzig 1904. S. 595. Verhandlungen des Reichstags 1900/02. 4. Anlageband. Berlin 1902. S. 246.

[1] Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. S. 194.

schiedenartigkeit der Entwicklung der ganzen Volkswirtschaft unter dem Freihandel wie unter dem Schutzzoll in der Gegenwart erlangt. Das Vertrauen zu der heilsamen Wirkung des Freihandels ist durch diese Betrachtungen bei dem Leser bereits arg erschüttert.

Nun wäre es ja vielleicht möglich, daß der besondere Schutz hervorragender Großindustrien durch die Zollgesetzgebung wohl die Produktion dieser Industrien fördert, aber doch dem gesamten volkswirtschaftlichen Körper Schaden zufügt. Wahrscheinlich erscheint diese Annahme ja von vornherein nicht, denn die Entwicklung des Verbrauchs an Roheisen wie an Eisen aller Art, die wir bereits verfolgt haben, ist eben doch der beste Gradmesser für das Ergehen der gesamten Volkswirtschaft. Nun finden wir aber bei den Anhängern des Freihandels eine so ausgesprochene Liebe für die Ausfuhr, daß sie mitunter gar nicht darnach fragen wollen, ob die inländische Produktion und der inländische Verbrauch zugenommen und sich auch pro Kopf der Bevölkerung vermehrt hat, sondern sie wollen unter allen Umständen eine Steigerung der Ausfuhr haben. Von der Ausfuhr pflegt die Menge der Freihändler ihr Urteil über eine volkswirtschaftliche Maßnahme über einen ganzen Kulturzustand abhängig zu machen.

Werden wir auf diesem Gebiete mit unseren Behauptungen nicht Schiffbruch leiden? Ist auch nur die Hälfte von dem richtig, was die wissenschaftlichen Vertreter des Freihandels gegen die agrarischen und industriellen Schutzzölle vorgebracht haben, so muß die Entwicklung der Ausfuhr der schutzzöllnerischen Staaten ein trauriges Bild gewähren gegenüber der Ausfuhr Großbritanniens.

Noch können wir uns nicht entschließen, einen Vergleich der Ausfuhr auf dem Gebiete der Eisenindustrie zu veranstalten. Die Walzwerkserzeugnisse, sowie die Produkte der Kleineisenindustrie und des Maschinenbaues sind ja nicht nur durch die Schutzzölle nach der Lehre des Freihandels in dem Export gehemmt, sondern auch durch das Hinzutreten der Kartelle. Es wird richtiger sein, uns erst noch ein Bild zu machen von der ganzen Schädlichkeit des Zusammenwirkens der Schutzzölle und Kartelle, wie sie die Theoretiker des Freihandels schildern, bis wir an der Hand der Zahlen in eine Prüfung dieser Vorwürfe eintreten.

Ein Vergleich der Gesamtausfuhr des freihändlerischen Großbritannien mit den schutzzöllnerischen Vereinigten Staaten sowie Deutschland, erscheint aber unaufschiebbar. Wir haben gesehen, wie selbst hochangesehene Lehrer der Wissenschaft in neuester Zeit

noch die Ansicht ausgesprochen haben, daß Deutschland in den 70er Jahren zum Freihandel hätte übergehen sollen, mindestens aber, daß für die Beibehaltung und Wiedereinführung industrieller Schutzzölle im Jahre 1879 keine Veranlassung vorlag. Selbst ein so gründlicher Forscher wie Professor A. Wagner hat noch in neuerer Zeit dem Zweifel Ausdruck gegeben, ob unsere ganze Industrie aller der Veränderungen und Erhöhungen des Tarifentwurfs des Jahres 1902 bedurfte. Auch er sieht eben in den industriellen Zöllen nur Erziehungszölle. Da nun nach seiner, auch von mir geteilten Auffassung unsere Industrie im großen und ganzen einer solchen Erziehung kaum mehr bedarf, so erscheinen ihm die Industriezölle nur als Verhandlungsbasis für Handelsverträge geeignet [1].

Treten wir also einer Vergleichung des Ausfuhrhandels der drei wichtigsten Kulturstaaten näher. Seit dem Jahre 1880 ist ohne Zweifel der Stand der Technik und Wirtschaft der Industrien dieser Staaten in der Hauptsache der gleiche. Die Schutzzölle Deutschlands wie der Vereinigten Staaten sind, von Ausnahmen abgesehen, als Erziehungszölle nicht mehr zu betrachten. Nach der Lehre des Freihandels müssen sie infolgedessen um so schädlicher wirken. In verstärktem Maße müssen die Schäden des ganzen Schutzzollsystems sich auf den ganzen volkswirtschaftlichen Körper, und damit auch auf die Entwicklung der Ausfuhr, verbreiten.

Seit dem Jahre 1880 haben auf den verschiedensten Gebieten, durchaus nicht nur auf dem der Eisenindustrie, die Kartelle mit ihrer Wirksamkeit eingesetzt. Während aber in dem freihändlerischen Großbritannien das Kartellwesen nur sehr wenig Bedeutung erlangte, haben die Kartelle in Deutschland wie in den Vereinigten Staaten recht bedeutenden Umfang angenommen.

Wer an die Lehren des Freihandels glaubt, weiß das Resultat im voraus.

Die deutsche Einfuhr muß schon durch die Zölle auf Brotgetreide von 1 Mk. im Jahre 1879, 3 Mk. im Jahre 1885, von 5 Mk. im Jahre 1887, von 3,50 Mk. seit Anfang der 90er Jahre an jedem Vorwärtsschreiten gehemmt sein. Die hohen Eisenzölle, sowie insonderheit die bedeutend erhöhten Garnzölle des Jahres 1879 müssen auf die Ausfuhrwaren von dem übelsten Einfluß gewesen sein. Die Vereinigten Staaten haben nach Ansicht der Freihändler den schweren Fehler begangen, im Jahre 1890, wo sie nach Professors Lexis' An-

[1] Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. S. 222.

sicht längst zum Freihandel hätten übergegangen sein sollen, einen verstärkten Zollschutz in der Mac Kinley-Bill einzuführen. Dieser Fehler wurde verstärkt durch die Einführung der Dingley-Bill vom 24. Juli 1897, die einzelne Artikel ganz bedeutend erhöhte.

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Entwicklung der Einfuhr und Ausfuhr von 1880—1903.

Auswärtiger Handel (Spezialhandel) ohne Edelmetalle[1]:

	Großbritannien:		Vereinigte Staaten:		Deutsches Reich:	
im Jahre	Einfuhr Milliarden Mk.	Ausfuhr Milliarden Mk.	Einfuhr Milliarden Mk.	Ausfuhr Milliarden Mk.	Einfuhr Milliarden Mk.	Ausfuhr Milliarden Mk.
1880	7,1	4,5	2,8	3,5	2,8	2,9
1903	9,7	5,8	4,1	6,2	6,0	5,0
	Zunahme in Prozent:					
	37 %	29 %	46 %	77 %	114 %	72 %

Die Ausfuhr des von allen agrarischen und industriellen Schutzzöllen freien, auch von Kartellen nicht heimgesuchten Großbritannien, hat sich also nur um 29 % vermehrt.

Die Ausfuhr des nicht nur in seinen wichtigsten Halbfabrikaten, wie Roheisen und Garne, sondern auch in seiner Nahrungsmitteleinfuhr nicht unerheblich belasteten Deutschen Reichs ist um 72 %, also nahezu in 2½ fach stärkerem Maße gestiegen.

Die Ausfuhr aber der hochschutzzöllnerischen Vereinigten Staaten, in denen selbst die Eisenerze und die rohe Schafwolle mit Zöllen belastet sind, in denen die industriellen Halbfabrikate wesentlich höher verzollt sind, als im Deutschen Reiche, stieg in dem stärksten Verhältnis, um 77 %.

Allen Lehren des Freihandels zum Trotz sind die Vereinigten Staaten mit einer Ausfuhr von 6,2 Milliarden Mk. an die Spitze aller Staaten in der Ausfuhr getreten.

Können die Anhänger der Freihandelstheorie angesichts dieser Entwicklung der Ausfuhr bei ihren Lehren bestehen bleiben?

Es müßte doch von außerordentlichem Interesse sein, wenn die wissenschaftlichen Vertreter des Freihandels sich darüber auslassen

[1] Für die Jahre 1880—1892: British and Foreign Trade and Industry. Memoranda, Statistical Tables and Charts. Prepared in the Board of Trade. Eyre and Spottiswoode. London 1903. S. 403, 404, 476, 480. — Bei der Umrechnung ist 1 £ Sterling = 20,40 Mk. berechnet worden. — Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1903, Anhang: Internationale Übersichten. S. 20—22.

wollten, warum die Ausfuhr Großbritanniens im internationalen Konkurrenzkampf durch die Befreiung von agrarischen und industriellen Schutzzöllen nicht den Vorteil gehabt hat, der dem Freihandel innewohnen soll. Und umgekehrt wäre es von Wert, von derselben Seite Aufklärung zu erhalten, warum die deutsche Ausfuhr weder von den agrarischen, noch von den industriellen Schutzzöllen die Nachteile gehabt hat, die die Theorie des Freihandels dem Schutzzoll nachsagt.

Wie aber paßt die Theorie des Freihandels zu der Tatsache, daß die Vereinigten Staaten von Amerika sich zum größten Ausfuhrlande der ganzen Welt entwickelt haben?

Nun besteht bei der amerikanischen Ausfuhr allerdings der größte Teil in Rohstoffen, vor allem in Erzeugnissen der Landwirtschaft. Der Anteil der Rohstoffe ist aber in stetem Sinken gegenüber dem Anteil der Fabrikate, wie nachstehende Übersicht beweist.

Innerhalb der amerikanischen Ausfuhr entfielen auf[1]:

	Waren, die nicht Fabrikate sind:	Fabrikate (auch Halbfabrikate):
im Jahre	Prozente	Prozente
1860	87,24	12,76
1890	82,13	17,87
1895	76,86	23,14
1900	68,35	31,65

Der Anteil der Fabrikate in der amerikanischen Gesamtausfuhr ist also von 12,76 % im Jahre 1860 auf 31,65 % im Jahre 1900 gestiegen.

Es betrug die amerikanische Ausfuhr[2] an Fabrikaten (auch Halbfabrikaten) im Jahre:

1860	161,2	Mill. Mk.
1890	604,4	„ „
1895	734,0	„ „
1898	1162,4	„ „
1899	1358,0	„ „
1900	1735,2	„ „

Mußte nicht nach der Lehre des Freihandels durch die Zollerhöhungen der Mac Kinley-Bill vom Jahre 1890, der Wilson-Bill

[1] A. Sartorius Freiherr von Waltershausen, Die Handelsbilanz der Vereinigten Staaten von Amerika. Berlin 1901, S. 3.

[2] A. Sartorius Freiherr von Waltershausen, ebenda, S. 10.

vom Jahre 1894, der Dingley-Bill vom Jahre 1897, welche die Rohstoffe und Halbfabrikate verteuerten, die Ausfuhr von Fabrikaten zum Erdrücken gebracht werden?

Nun, wer dies Buch bis hierher gelesen hat, hat eine solche Fülle von Unstimmigkeiten der Freihandelslehre entdeckt, daß er auch in diesem Falle sich wundern müßte, wenn zufällig der Tatbestand in Übereinstimmung stünde mit den Lehren des Freihandels.

Nach den Zollerhöhungen der Jahre 1890 und 1897 stieg die Ausfuhr an Fabrikaten in sehr ansehnlicher Weise.

Wir haben oben in dem Kapitel über „das Steigen der Nachfrage" bereits den volkswirtschaftlichen Aufschwung der Vereinigten Staaten in den letzten 50 Jahren an der Hand von Zahlen geschildert. Bei der großen Zunahme der Produktionsmittel, sowie dem Reichtum an Naturprodukten, ist anzunehmen, daß die Fabrikatenausfuhr aus Amerika in den kommenden Jahrzehnten trotz der Zunahme des heimischen Verbrauchs sehr bedeutende Fortschritte machen wird.

Bei der Wichtigkeit der Ausfuhr für die Beurteilung der Schutzzölle und Kartelle erscheint es angezeigt, die Entwicklung der Ausfuhr in diesen drei Staaten durch die umstehende Übersicht in einer größeren Anzahl von Jahren zu vergleichen.

Der genauere Einblick in die Ausfuhr der einzelnen Jahre zeigt uns, welchen außerordentlichen Aufschwung die Ausfuhr des Deutschen Reichs durch das Inkrafttreten des österreichischen, schweizerischen, italienischen und belgischen Handelsvertrages im Jahre 1892, des russischen Handelsvertrages im Jahre 1894 genommen hat. Erst seit etwa dem Jahre 1898 wird das Tempo der Steigerung der deutschen Ausfuhr ein erheblich schnelleres als in Großbritannien.

Im Jahre 1880 überragte die britische Ausfuhr die deutsche um 1,6 Milliarde Mk., im Jahre 1895 noch um 1,3 Milliarde Mk., im Jahre 1898 nur noch um 1 Milliarde Mk. und endlich im Jahre 1903 nur um 0,8 Milliarde Mk.

Die Zolltarifgesetze der Jahre 1879 und 1887 haben den Abschluß der Handelsverträge ermöglicht. Der Hauptwert der Handelsverträge bestand in der Stabilität der Absatzverhältnisse.

Der im Jahre 1879 bedeutend verstärkte industrielle Zollschutz hatte der deutschen Großindustrie, insonderheit der Eisen- und Textilindustrie, den inländischen Absatz gesichert. Die Zunahme der deutschen Roheisenerzeugung von 2,2 Mill. t im Jahre 1879 auf 4,9 Mill. t im Jahre 1892 zeigt, wie die inländische Produktion auf allen Ge-

bieten der Industrie und des Gewerbes in jener Zeit einen erheblichen Aufschwung genommen hat, ohne daß sich dieser Aufschwung in beträchtlich gesteigerter Ausfuhr erkenntlich macht.

Ausfuhr[1] (Spezialhandel, ausschließlich der Edelmetalle) aus

	Großbritannien: Ausfuhr	Vereinigte Staaten: Ausfuhr	Deutsches Reich: Ausfuhr
im Jahre	Milliarden Mk.	Milliarden Mk.	Milliarden Mk.
1880	4,5	3,5	2,9
1885	4,3	3,0	2,8
1888	4,7	2,8	3,2
1890	5,4	3,6	3,3
1893	4,4	3,4	3,0
1895	4,6	3,3	3,3
1898	4,8	5,1	3,8
1900	5,8	5,8	4,6
1901	5,5	6,1	4,4
1902	5,7	5,7	4,7
1903	5,8	6,2	5,0
Zunahme in Prozent von 1880—1903:	29 %	77 %	72 %

Mit der relativen Zurückdrängung der fremden Ausfuhr wurde das Absatzgebiet der inländischen Industrien erweitert.

Die Vermehrung der Bevölkerung des deutschen Zollgebiets, die von 44 Mill. im Jahre 1879 auf 50,4 Mill. im Jahre 1892 stieg, fand in der Hauptsache zunächst ihren Verdienst in der Arbeit für den inländischen Verbrauch. Indem das Absatzgebiet unserer Großindustrien durch den Abschluß der Handelsverträge sich beträchtlich erweiterte, wurde der Boden geschaffen zu dem riesenhaften Aufschwung, den die Produktion seit dem Jahre 1893 nahm.

Die Vergrößerung der deutschen Roheisenerzeugung von 4,9 Mill. Tonnen im Jahre 1893 auf 10,0 Mill. t im Jahre 1903 beruht zum Teil darauf, daß die gesamte industrielle Tätigkeit des Deutschen Reiches durch die Handelsverträge einen neuen Ansporn erhielt, und

[1] Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1903, Anhang: Internationale Übersichten. S. 20—22, sowie: British and Foreign Trade and Industry. Memoranda, Statistical Tables and Charts, Prepared in the Board of Trade. Eyre and Spottiswoode, London 1903. S. 403, 404, 476 u. 480.

daß während derselben Zeit die Gesamtausfuhr aller Waren von 3 Milliarden auf 5 Milliarden stieg.

Wie bereits oben in dem ersten Kapitel über „den Kampf um den Absatzmarkt" angedeutet wurde, beruht die Überlegenheit der deutschen Großindustrien, insonderheit der Eisenindustrie, auf der Größe des Absatzes. Ob der Absatz in das Inland oder in das Ausland erfolgt, ist in der Hauptsache gleich. Das wichtigere und bedeutendere Absatzgebiet für die Eisenindustrie ist der inländische Markt. Der Absatz ins Ausland bildet eine bedeutsame Ergänzung, die wesentlich größer ist, als nach den Zahlen über die Ausfuhr von Eisen und Eisenwaren sowie Maschinen anzunehmen ist. Die Eisenindustrie wird in verstärkte Nahrung gesetzt durch den Export aller anderen Industrien, die eben auf Grund ihres Absatzes ins Ausland ihre Anlagen zu erweitern in der Lage sind.

In ähnlicher Weise sind aber fast alle anderen Industrien gleichfalls miteinander verflochten. Daher sind auch alle Zweige der nationalen Produktion und auch die Landwirtschaft in erheblichem Maße an dem erneuten Abschluß günstiger Handelsverträge interessiert.

Großbritannien hat auf Grund der Meistbegünstigung alle Vorteile genossen, die von Rußland, Österreich und den anderen Handelsvertragsstaaten dem Deutschen Reiche eingeräumt wurden. Da das Deutsche Reich die Verträge abschloß, wurden sie aber mehr den deutschen als den englischen Bedürfnissen gerecht. Manche Vorteile, die für Deutschland erheblichen Wert haben, können den Engländern aus geographischen oder sonstigen Gründen eben nichts oder nur wenig nützen. Die Begünstigung Deutschlands durch die Verträge war also tatsächlich eine größere.

Dieser Umstand erklärt das schnellere Fortschreiten der deutschen Ausfuhr seit 1895 aber nur zum Teil.

Mehr fällt ins Gewicht der Umstand, daß die deutsche Großindustrie ihren durch den industriellen Zollschutz sichergestellten Absatzmarkt behielt. Die industriellen Zollsätze wurden durch die Handelsverträge in keinem wesentlichen Punkte ermäßigt. Auf Grund der mit der Bevölkerung zunehmenden einheimischen Nachfrage machte der Großbetrieb weitere Fortschritte und ermöglichte so eine Verringerung der Produktionskosten.

Dabei ist immer im Auge zu behalten, daß alle handelspolitischen Maßnahmen des Staats, sowohl der Schutzzoll als die Handelsverträge, eben nur in ihrem Teil zur Vergrößerung der Produktion, zur Ver-

vollkommnung der Technik und Wirtschaft, zur industriellen Tätigkeit überhaupt beizutragen in der Lage sind.

Die industriellen Erfolge der deutschen Nation beruhen eben zu einem großen Teil auf der Bevölkerungsvermehrung, der Arbeitskraft und Beanlagung der Nation sowie auf dem gesamten Bildungswesen.

Man darf aber diese Faktoren, von der Bevölkerungsvermehrung abgesehen, bei einem Vergleich der deutschen mit der seit mehr als hundert Jahren an der Spitze der Industrievölker marschierenden englischen Nation nicht zu hoch veranschlagen.

Bei einem Vergleich der deutschen Ausfuhr mit der britischen Ausfuhr während des letzten Vierteljahrhunderts ergibt sich als wichtigster Grund des stärkeren Anwachsens der deutschen Ausfuhr die Tatsache, daß die Bevölkerung Großbritanniens nur um 7,7, die deutsche aber um 14,3 Mill. Köpfe gestiegen ist.

Die 6,6 Mill. Köpfe stärkeren Bevölkerungszuwachses in Deutschland sind der wesentliche Grund der größeren Ausfuhr. Und ebenso ist das starke Anwachsen der amerikanischen Ausfuhr seit 1880 auf den Bevölkerungszuwachs von 29,9 Mill. Köpfe zu einem guten Teil zurückzuführen.

Da aber die Vereinigten Staaten von Amerika eine viel größere Landwirtschaft als das Deutsche Reich besitzen, so hat die mehr als doppelt so starke Bevölkerungsvermehrung eine Erhöhung der Ausfuhr nur um 2,7 Milliarde Mk. herbeigeführt, während die deutsche Ausfuhr bei der Hälfte der Bevölkerungsvermehrung um 2,1 Milliarde Mark seit 1880 stieg.

Sobald man die Bedeutung der Bevölkerungsvermehrung als wichtigste Ursache der Ausfuhr erkannt hat, springt auch die Bedeutung der industriellen Schutzzölle für die Ausfuhr in die Augen. Die wachsende Bevölkerung kann sich der industriellen Tätigkeit doch nur widmen, weil die industrielle Tätigkeit durch die Schutzzölle mehr oder weniger gegenüber der fremdländischen Konkurrenz gesichert ist. Gerade die industriellen Schutzzölle ermöglichen erst die Bevölkerungsvermehrung.

Wenn Deutschland die industriellen Schutzzölle in den 70er Jahren aufgegeben hätte, so würde sich die Bevölkerung Großbritanniens in erheblich stärkerem Maße vermehrt haben. Die Folge wäre eine stärkere industrielle Tätigkeit in Großbritannien gewesen, die zu einer Überschwemmung des deutschen Marktes mit britischen Waren geführt hätte.

Es wäre überaus verkehrt, anzunehmen, daß die Entwicklung der Ausfuhr ein vollständiges Bild der Entwicklung der Volkswirtschaft in den verschiedenen Ländern gebe. Die Produktion aller Industrien zusammen im Deutschen Reiche wie in den Vereinigten Staaten ist erheblich stärker gestiegen als die Ausfuhr. Die Erzeugnisse der Produktion dienen doch zuerst dem inländischen, durch die Schutzzölle gesicherten Verbrauch, und in beiden Staaten hat die Bevölkerung wesentlich stärker zugenommen als in Großbritannien. Die Bestätigung unserer Vermutung finden wir in dem Steigen der Produktion wie des Verbrauchs an Roheisen.

In der Zeit von 1880—1903 betrug die Zunahme

	der Produktion an Roheisen:	des Verbrauchs an Roheisen:	der Gesamtausfuhr aller Waren:
in Großbritannien .	14,0 %	31,1 %	29 %
in Deutschland . . .	270,3 „	273,0 „	72 „
in den Ver. Staaten .	378,8 „	300,0 „	77 „

Die Entwicklung der gesamten Volkswirtschaft des Deutschen Reiches hat also einen weit großartigeren Aufschwung im Vergleich zu Großbritannien genommen, als die Ausfuhrziffern es erkennen lassen.

Während die Ausfuhr des Deutschen Reiches sich in $2^{1}/_{2}$ mal so starkem Verhältnisse vermehrte als die britische Ausfuhr, dürfte die gesamte industrielle und gewerbliche Tätigkeit im Deutschen Reiche noch in viel stärkerem Verhältnis gestiegen sein. Die Steigerung der industriellen Tätigkeit war aber auch absolut viel größer als in Großbritannien.

Den besten Gradmesser gibt uns hier die Bevölkerungsvermehrung.

Wir haben oben in dem Kapitel über „das Steigen der Nachfrage" schon festgestellt, daß sich die britische Bevölkerung seit dem Jahre 1880 um nur 7,7, die deutsche aber um 14,3 Mill. Köpfe vermehrt hat.

Es wäre ein großer Irrtum, wenn man etwa meinen würde, daß die deutsche Ausfuhr in geringerem Maße aus Fabrikaten besteht als die britische Ausfuhr. Allerdings enthielt die deutsche Ausfuhr im Jahre 1903 141 Mill. Mk. an Getreide und anderen Erzeugnissen des Landbaues, auch 31 Mill. Mk. Tiere, tierische Produkte und Vieh, also zusammen 172 Mill. Mk.

Gleichwohl dürfte der Anteil aller Waren, die nicht als Fabrikate aufgefaßt werden können, innerhalb der deutschen Ausfuhr geringer sein als innerhalb der britischen Ausfuhr.

In der britischen Ausfuhr von 5,8 Milliarden Mk. im Jahre 1903 befindet sich nämlich eine Ausfuhr an Kohlen im Werte von 554,9 Mill. Mk., d. i. 9,56 % der Gesamtausfuhr.

In der deutschen Gesamtausfuhr von fünf Milliarden Mk. im Jahre 1903 aber entfielen nur 287,9 Mill. Mk. auf Kohlen, also 5,76 %.

Der Anteil, welchen die Kohle in der britischen Gesamtausfuhr ausmacht, ist im allgemeinen im beständigen Steigen. Er stieg von 3,06 % im Jahre 1862 auf 7,22 % im Jahre 1890 und erreichte im Jahre 1900, dem Jahre der hohen Kohlenpreise in ganz Europa, sogar 13,67 %. Es ist also ein Irrtum, wenn man denkt, daß die britische Industrie im Verhältnis zur Ausfuhr gewachsen ist[1].

Wenn man die Garne und das Roheisen nicht als Fertigfabrikate betrachtet, so kann man sagen, daß das Deutsche Reich schon jetzt die meisten Fertigfabrikate ausführt. Es ist dies nicht ohne Bedeutung, da die Ausfuhr von Roheisen wie von Garnen auf die Dauer mehr gefährdet erscheint wie die von Fertigfabrikaten.

Schon heute ist mit Sicherheit erkennbar, daß in nicht ferner Zeit die deutsche Gesamtausfuhr die britische überragen wird.

Wenn man diese glänzende Entwicklung der Ausfuhr in zwei schutzzöllnerischen Staaten und der weniger erfreulichen in dem freihändlerischen Großbritannien überschaut, so denkt man unwillkürlich an die aufregenden Kämpfe, die um den neuen Zolltarif im Jahre 1902 im deutschen Reichstag stattfanden, und an die mancherlei trüben Prophezeiungen, die bereits im Jahre 1879 bei der Umkehr zu stärkerem Schutzzoll von Freihändlern verkündet wurden.

Der verstorbene Führer der deutschen Freihändler, Ludwig Bamberger, hat bereits im Jahre 1879 in einem Schreiben an seine Wähler vorausgesagt[2], wie die Schutzzollpolitik das Mark der Nation aussaugen und die Moral untergraben werde. Im Kriege aller gegen alle würden schließlich alle zum schwersten Schaden kommen. „Aber am furchtbarsten geschädigt werden", so schreibt Bamberger, „die Erwerbszweige, welche ihre Produkte an das Ausland absetzen; beinahe alle Gegenstände, die sie verarbeiten, werden ihnen verteuert. Ganze Industriezweige werden eingehen. Die wenigsten Deutschen haben eine Ahnung davon, zu welcher Höhe

[1] Professor Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. S. 210.

[2] L. Bamberger, Was uns der Schutzzoll bringt. Berlin 1879. S. 29 f.

des Betrages und der Leistung unser deutscher Gewerbefleiß seinen Absatz im Ausland gebracht hat und gerade in den letzten Jahren. Die neue Schutzzollbewegung bedroht diese unübersehbaren Nahrungszweige mit unberechenbarem Verderben."

Selbst der Großindustrie werde — so fährt Bamberger fort — der Schutzzoll auf die Dauer nicht zum Vorteil gedeihen. „Die Verteuerung, welche sie den Konsumenten auferlegt, vermehrt auch ihren Profit nur zum Teil, und die Erfahrung aller Länder hat gezeigt, daß die Befreiung von Schutzzöllen insbesondere den Eisen- und Baumwollverarbeitern überall zum Heil ausgeschlagen sind. Der Schutzzoll lullt die Begünstigten in Trägheit, macht sie gleichgültig gegen die Verbesserungen und den Fortschritt der Welt; führt sie zum Rückgang und zum erbärmlichen Schlendrian; verdrängt sie aus dem Weltverkehr und wirft ihr Land zurück hinter die Nationen der Erde in allem, was das Leben des Lebens wert macht. Der Grundgedanke des Schutzzolles ist, alle Vorteile fernzuhalten, durch welche Arbeit entbehrlich gemacht wird. Der heilige Schlendrian muß geschützt werden. So wird das Leben zuhause ins Stocken gebracht und die deutsche Arbeit vom fremden Markte verdrängt."

Bamberger schließt seine Schrift mit der Warnung an die Deutschen, sich den schutzzöllnerischen Lehren hingugeben. „Anschauungen, die einem längst entschwundenen, halb barbarischen Zeitalter angehören, einem Zeitalter, das nichts ahnte von den Segnungen unseres heutigen, ganz auf der Schnelligkeit und Leichtigkeit des Verkehrs beruhenden und von diesem befruchteten Völkerlebens. Möchten die Deutschen am Rande des Abgrundes erwachen, ehe der verhängnisvolle Spruch ihr Schicksal besiegelt mit den Worten: Zu spät!"

Ich würde die Prophezeiungen Bambergers hier nicht zum Abdruck bringen, wenn es sich nur um einen freihändlerischen Parteiführer handelte. Aber jeder, der die wissenschaftlichen oder politischen Schriften der Freihändler studiert hat, wird zugestehen müssen, daß genau dieselben Ansichten von Adam Smith bis auf den heutigen Tag in ihnen vertreten sind. Haben wir nicht oben gesehen, wie noch heute in einer wissenschaftlichen Schrift von Heinrich Dietzel das gegenwärtig in Deutschland bestehende Protektionssystem als das System der wirtschaftlichen Stagnation, als das System des Schutzes gegen den Fortschritt bezeichnet wird.

Die Enttäuschung, die alle Freihändler durch die stetig steigende Ausfuhr der schutzzöllnerischen Kulturstaaten erlitten haben, beruht

eben in dem Umstande, daß ihr Glaube auf der ganzen Linie auf falsche Voraussetzungen sich gründete.

Das ganze Gebäude der Theorien des Freihandels kann als von der Praxis widerlegt angesehen werden.

Darum sind auch diejenigen Volkswirte, die wirkliche Historiker sind, zu einer anderen Beurteilung des Schutzzolles gekommen.

Auf den Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik erklärte am 25. September 1901 Professor Gustav Schmoller, daß er sein Leben als Kämpfer für Freihandel in den 60er Jahren handelspolitisch begonnen habe. Der tatsächliche Gang der Ereignisse sowie seine historischen Studien hätten aber darauf hingewirkt, ihn an der Allgemeingültigkeit der Freihandelsargumente zweifeln zu lassen.

„Ich sah," führte Schmoller aus, „daß die meisten Staaten mit Schutzzöllen groß, mächtig und reich geworden sind, daß die liberale schroffe Verurteilung des Merkantilismus falsch war; ich sah, daß Schutzzölle, Schiffahrtsgesetze und Ähnliches Machtmittel im internationalen Konkurrenzkampf seien, die man gewiß oft falsch anwandte, die aber, geschickt, maßvoll, am rechten Platze verwendet, die Volkswirtschaft doch mehr fördern als hindern" [1].

Wer die oben mitgeteilten Zahlen über die Gesamtausfuhr der verschiedenen Länder betrachtet und die mancherlei Feststellungen dieses Buches, insonderheit über die Produktion und den Verbrauch an Eisen, bedenkt, wird zugestehen müssen, daß das Urteil dieses Historikers unter den Volkswirten den Tatsachen vollkommen entspricht.

Achtes Kapitel.

Der Zoll zur Sicherung des Absatzmarktes (Sicherungszoll).

Wir haben gesehen, daß die industriellen Schutzzölle des deutschen Zolltarifs vom Jahre 1879 und ebenso die amerikanischen industriellen Schutzzölle um die gleiche Zeit sich nicht mehr als Erziehungszoll rechtfertigen lassen. Durfte man sie denn dann weiter behalten, wenn sie der Theorie der geschulten Nationalökonomie nicht entsprachen?

[1] Schriften des Vereins für Socialpolitik. 98. Bd. Leipzig 1902. S. 264.

Den mit der Theorie vertrauten Deutschen aber mußte der verstärkte Schutzzoll des Jahres 1879, vor allem die Wiedereinführung der Eisenzölle, um so unverständlicher erscheinen, je mehr sie davon unterrichtet waren, daß sich diese Zölle mit der von Friedrich List begründeten Theorie nicht rechtfertigen ließen.

Lujo Brentano erklärt sich die deutschen Industrie- wie auch Agrarzölle des Jahres 1879 als einen Erhaltungszoll. Angesichts der Überproduktion an Produktionsmitteln, wie sie zu Beginn der 50 er Jahre stattgefunden, wollte man nach Brentanos Auffassung durch Sicherung wenigstens des heimischen Marktes die Industrie wenn möglich vor all zu großer Entwertung ihrer Anlagen bewahren, und angesichts des plötzlichen Anpralls der überseeischen und russischen Getreidekonkurrenz erhielten die Landwirte eine Frist, um sich auf andere Produktionszweige als nur auf Getreidebau einzurichten[1].

Für die deutsche Landwirtschaft mag der mit dem Jahre 1879 beginnende Schutz sich als ein Zoll charakterisieren, der die Aufgabe hat, eine leistungsfähige deutsche Landwirtschaft zu erhalten (Erhaltungszoll).

Wenn wir aber die deutschen Eisenzölle betrachten und sehen, wie unter ihrer Wirkung die Roheisenproduktion sich von 2,2 auf 10 Mill. t seit dem Jahre 1879 gehoben hat, so ist es schwer, hier von einer Erhaltung zu sprechen. Eine größere Veränderung, und zwar in der Richtung des Fortschritts, ist nach europäischen Begriffen nicht möglich.

Brentano sagt, dem Erhaltungszoll könnte man vom freihändlerischen Standpunkt aus zustimmen, soweit es sich um die Erleichterung der unter den geschilderten Übergängen Leidenden handelt. Durch das Aufkommen der Kartelle hätten die industriellen Schutzzölle einen ganz anderen Charakter bekommen. „Der Schutzzoll ist etwas ganz Neues geworden, eine Einrichtung, um den heimischen Konsumenten die Mittel zur leichteren Besiegung des Konkurrenten auf dem Weltmarkte zu entreißen[2].“

Wenn all diese Vorwürfe richtig wären, müßten dann unbedingt die Eisenzölle des Jahres 1879 verdammt werden? Könnte nicht die Verfünffachung der Roheisen-Produktion und -Verarbeitung der Nation weit größeren Gewinn gebracht haben, als sie durch billige Verkäufe ins Ausland eventuell Schaden gehabt hat? Vielleicht betrug der

---

[1] L. Brentano, Das Freihandelsargument. Berlin-Schöneberg 1901. S. 14.

[2] L. Brentano a. a. O. S. 15.

Vorteil das Hundertfache des Schadens. Es wäre sehr interessant, zu wissen, wieviel in Mark und Pfennigen auf eine Tonne ausgeführter Walzwerksfabrikate den heimischen Konkurrenten entrissen wurde.

Die Beantwortung dieser Frage wird der Leser vielleicht nach unseren weiteren Ausführungen in den folgenden Kapiteln für überflüssig erachten.

Auch Professor Dr. Lotz schildert die Wirkung der industriellen Schutzzölle der letzten Jahrzehnte. Nach seiner Ansicht wird in allen Fällen, wo es sich nicht um eine Erziehung von Industrien handelt, der schutzzöllnerische Staat durch seine Protektionspolitik selbst geschädigt, wobei es ein schlechter Trost sei, daß er eventuell auch andere Länder mitschädigt[1].

Mit Recht macht er darauf aufmerksam, daß bei den Eisenzöllen von einem Schutz der Schwachen nicht mehr die Rede sein kann[2].

Nach seiner Ansicht wird das Verkehrte des Zollschutzes noch durch die staatliche Verkehrspolitik, insbesondere das Eisenbahntarifwesen, verschärft. Das Aufkommen der Kartelle zwinge zu einer vollständigen Revision der handelspolitischen Prinzipien der überkommenen Theorien. Es bedarf keiner Erwähnung, daß er diese Revision in einer Beseitigung der Schutzzölle erblickt.

Da seiner Ansicht nach die industriellen Zölle der Gegenwart absolut unberechtigt sind, hat er auch keinen Grund, sich zu bemühen, sie theoretisch zu erklären.

Wir haben schon gesehen, wie Professor Lexis industrielle Schutzzölle verwirft, die nicht als Erziehungszölle betrachtet werden können. Indessen sieht er ein, daß das Schutzsystem den von der Natur weniger freigebig ausgestatteten Staaten von ihrem nationalen Standpunkte aus erwünscht erscheinen kann, weil sie in demselben eine größere Bevölkerung festzuhalten imstande wären als bei dem Freihandelssystem[3]:

„So zeigt sich immer wieder," schreibt Lexis, „daß die Entscheidung über Freihandel oder Schutzsystem nicht nach abstrakten Theorien, sondern nur nach den besonderen für jedes Land vorliegenden Bedingungen gefällt werden kann[4]."

---

[1] „Sonderinteressen gegenüber der Wissenschaft einst und jetzt", von Professor Dr. W. Lotz. Berlin 1902. S. 12.

[2] Ebenda S. 20.

[3] Lexis, Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 2. Aufl. 4. Bd. Jena 1900. S. 1044.

[4] Ebenda S. 1045.

Lexis gesteht auch zu, daß Schutzzölle, die von alters her bestehen, nicht bloß aus doktrinären Gründen, sondern nur wegen bestimmt nachgewiesener überwiegend schädlicher Wirkungen einzelner Zölle oder als Gegenleistung für handelspolitische Zugeständnisse anderer Staaten aufgehoben werden dürften[1].

Die Bedeutung der industriellen Zölle für die Sicherung der inländischen Nachfrage und damit die Steigerung des Volkswohlstandes, auch der Ausfuhr wird von ihm nicht gewürdigt.

Die Besserung in der Lage der deutschen Industrie, die 1879 bemerkbar wurde, ist nach seiner Ansicht nicht durch den Wechsel der Handelspolitik zu erklären, da in dem freihändlerischen England wie auch in dem schutzzöllnerischen Amerika eine ähnliche günstige Wendung schon vor dem Erlaß des deutschen Tarifgesetzes vom 15. Juli 1879 eingetreten war[2].

Das Zurückbleiben der britischen Industrie, insonderheit der Eisenindustrie sowie der Gesamtausfuhr, wie es in vorstehenden Kapiteln geschildert ist, dürfte ihn in seiner Auffassung irremachen.

Der Unterschied in der Entwicklung des freihändlerischen Großbritanniens und andrerseits des schutzzöllnerischen Deutschlands und der schutzzöllnerischen Vereinigten Staaten seit dem Jahre 1879 ist ein so großer, daß er eben alle freihändlerischen Theorien als unrichtig erweist.

Gerade seit 1879 mußte die britische Industrie und die britische Ausfuhr einen außerordentlichen Aufschwung nehmen, da in der ganzen Welt die Bevölkerung sich außerordentlich vermehrt hatte und dadurch die Absatzgebiete gewachsen waren.

Mit Recht hat schon Adolph Wagner auf diesen Umstand hingewiesen[3]. Dazu kommt, daß in den letzten Jahrzehnten die Verkehrsmittel der ganzen Welt sich außerordentlich gebessert haben. Würde das Fehlen jeder Zollbelastung auf Nahrungsmittel, Rohstoffe und Halbfabrikate für die Ausfuhr einen derartigen Vorteil bedeuten, wie die Theorie des Freihandels lehrt, so müßte die britische Ausfuhr an Fabrikaten in ganz außerordentlicher Weise angeschwollen sein. Da nun aber, wie oben S. 112 gezeigt worden ist, die britische Ausfuhr seit 1880 nur um 29 %, die deutsche aber um 72 %, die amerikanische gar um 77 % sich erhöht hat, da ferner

---

[1] Lexis a. a. O. S. 1045.

[2] Ebenda S. 1046.

[3] Professor Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. S. 180.

im absoluten Betrage die amerikanische Ausfuhr die britische bereits überholt hat und die deutsche sie in einigen Jahren erreichen wird, so ist die Behauptung, daß die Zollpolitik auf die Entwicklung seit 1879 keinen Einfluß gehabt hat, nicht mehr zu halten.

Wir haben uns im vorigen Kapitel über „Freihandel und Schutzzoll“ schon davon überzeugt, daß der Aufschwung, den die Eingangszölle herbeiführen, sich doch erst in zweiter Linie in der Steigerung der Ausfuhr zeigen kann. Zunächst haben die Eingangszölle doch die Aufgabe, den Absatz im Inlande der Industrie zu sichern und die Einfuhr fremder Fabrikate zurückzudrängen. Je größer die Bevölkerungsvermehrung ist, um so bedeutsamer ist diese Aufgabe der Gewinnung des inländischen Marktes.

Aus der nachfolgenden Übersicht ergibt sich, daß die Einfuhr von Fabrikaten in Deutschland von 27,8 % der Gesamteinfuhr im Jahre 1880 auf 20,1 % der Gesamteinfuhr im Jahre 1903 gefallen ist.

Deutscher Gesamtspezialhandel[1] (ohne Edelmetalle) in Milliarden Mark:

Jahr	Rohstoffe für Industriezwecke				Fabrikate				Nahrungs- und Genußmittel[2]				Insgesamt	
	Einfuhr	Prozent	Ausfuhr	Prozent	Einfuhr	Prozent	Ausfuhr	Prozent	Einfuhr	Prozent	Ausfuhr	Prozent	Einfuhr	Ausfuhr
1880	1,1	39,6	0,6	20,1	0,8	27,8	1,7	57,7	0,9	32,6	0,6	22.2	2,8	2,9
1890	1,7	42,6	0,7	21,3	1,0	23.7	2,1	64.6	1,4	33,7	0,5	14,1	4,1	3,3
1893	1,8	44,0	0,7	21,6	0,9	22,8	2,0	64,6	1,3	33,2	0,4	13,8	4,0	3,1
1900	2,8	48,6	1,1	24,1	1,2	20,8	3,0	64,7	1,8	30,6	0,5	11,2	5,8	4,6
1903	2,8	47,4	1,2	24.4	1,2	20,1	3,3	65,4	2,0	32,5	0,5	10,2	6,0	5,0

Obgleich die deutsche Ausfuhr schon 1880 hauptsächlich in Fabrikaten bestand, ist der Anteil der Fabrikate an der Gesamtausfuhr noch von 57,7 % im Jahre 1880 auf 65,4 % im Jahre 1903 gestiegen. Dabei ist zu bedenken, daß so große Ausfuhrartikel wie Zucker, wovon im Jahre 1903 für 186,7 Mill. Mk. ausgeführt wurde, sowie Mehl, Bier, Kakao, Schokolade unter den Nahrungs- und Genußmitteln und nicht unter den Fabrikaten aufgeführt sind.

[1] Berichte über Handel und Industrie. Zusammengestellt im Reichsamt des Innern. Bd. 2. Berlin, den 6. Juli 1901. Heft 20. S. 632—634.

[2] Enthält auch Mehl, Bier, Kakao, Schokolade und Zucker.

Schon eher kann ich Professor Lexis beistimmen, wenn er sagt[1], daß man im allgemeinen die Wirkung der Schutzzölle auf die Gesamtlage der Volkswirtschaft weder nach der günstigen noch der ungünstigen Seite überschätzen solle.

In besonderen Fällen trifft diese Behauptung das Richtige. Ein Staat wie Frankreich mit stabiler Bevölkerung kann von dem Schutzzollsystem nicht entfernt den gleichen Nutzen wie Deutschland haben. Anders liegen die Verhältnisse in den Vereinigten Staaten und Deutschland, wo eine so starke Bevölkerungsvermehrung im letzten Vierteljahrhundert stattgehabt hat. Gerade die volkswirtschaftliche Entwicklung des letzten Vierteljahrhunderts, die wir in dem vorigen Kapitel zahlenmäßig dargestellt haben, beweist, von welcher Wichtigkeit die Sicherung der Nachfrage einer so stetig und stark steigenden Bevölkerung wie der deutschen oder der amerikanischen durch den Schutzzoll für die eigenen Industrien ist.

Wenn wir nun weiter in der wissenschaftlichen Literatur nach einer Erklärung und Benennung dieser bedeutsamen industriellen Schutzzölle, die keine Erziehungszölle mehr sind, suchen, so ist unsere Ausbeute eine recht geringe.

Volles Verständnis für die industriellen Schutzzölle und ihre große Bedeutung finden wir jedoch bei einem jüngeren Nationalökonomen, der aber auf Grund mehrfacher Weltreisen eine um so gründlichere Kenntnis der gesamten Weltwirtschaft besitzt, nämlich bei Professor Dr. Schumacher.

Bei den Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik über die Wirkung der gegenwärtigen und die Ziele der künftigen Handelspolitik, am 25. September 1901, erklärte Dr. Schumacher (Köln):

„Auf welche Gründe geht denn der plötzliche, erstaunliche Aufschwung der amerikanischen Fabrikatenausfuhr, der mit den Freihandelslehren so schwer in Einklang zu bringen ist, zurück? Verschiedene Gründe sind zu nennen. Voran steht der große Reichtum an Rohstoffen. Von kaum geringerer Wichtigkeit ist jedoch der Umstand, daß die Vereinigten Staaten heute den größten Inlandsmarkt bilden, der überhaupt existiert. Es ist aber wohl zu beachten, daß in dieser Beziehung gleich nach den Vereinigten Staaten Deutschland kommt. Deutschland genießt den Vorteil, den zweitgrößten Inlandsmarkt zu besitzen,

---

[1] Lexis, „Handelspolitik" in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 2. Aufl. 4. Bd. Jena 1900. S. 1046.

der an Kopfzahl der Konsumenten jeden dritten mit Ausnahme des russischen, an Konsumkraft auch diesen übertrifft[1]".

Die Äußerung Schumachers trifft den Kern des ganzen Problems. Die Größe des Inlandsmarktes ist das Entscheidende. Gegenüber den Freihändlern sei wiederholt darauf hingewiesen, daß eben der Begriff des Inlandes für den Warenverkehr erst durch die Zollschranken geschaffen wird. Ohne Zollschranken wäre, wie oben schon gezeigt worden ist, von England aus auf dem Wasserwege selbst der Südosten und Südwesten des Deutschen Reiches und ebenso selbst Chicago zu erreichen.

Eine tiefergehende Würdigung der industriellen Zölle, wie sie sich im deutschen Zolltarif des Jahres 1879 oder etwa in den Vereinigten Staaten zurzeit vorfinden, ist von Professor Schmoller bei den Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik in München am 25. September 1901 gezeigt worden.

Indem Schmoller die Ende der 70er Jahre in den verschiedenen Staaten mit erneuter Kraft einsetzende Schutzzollpolitik, die er den Neomerkantilismus nennt, in ihrer Entwicklung schildert, weist er darauf hin, wie sie aus natürlichem Volksinstinkt heraus gerade auch in den Ländern mit freiester demokratischer Verfassung entstanden ist. Sie stützt sich nach Schmollers Ansicht bloß vielfach nicht in erster Linie auf die Listsche Lehre der Erziehungszölle, sondern sie entspringt aus dem mehr instinktiv gefühlten als klar verstandenen Motive, daß in den Zöllen ein internationales Machtmittel liege, das, geschickt benützt, dem eigenen Lande nützen könne[2].

Nur wird man Schmoller nicht zustimmen können, wenn er sagt, daß die Vereinigten Staaten wirtschaftlich viel mehr in ihrer Entwicklung durch das dort herrschende Hochschutzzollsystem gehindert als gefördert seien. Die in den vorstehenden Kapiteln mitgeteilten Zahlen über die Entwicklung der industriellen und landwirtschaftlichen Tätigkeit in den Vereinigten Staaten sowie der Ausfuhr aus den Vereinigten Staaten sprechen nicht dafür, daß ein anderes Zollsystem eine noch größere Steigerung des Reichtums, der Produktion und des Arbeitslohnes hervorgebracht haben würde.

Auch Wilhelm Roscher war der Ansicht, daß in Amerika, da

[1] Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. 98. Leipzig 1902. S. 350.
[2] Ebenda S. 270.

eine Demokratie das Volk nicht eigentlich erziehen könne, von Erziehungszöllen wohl nicht die Rede sein könne. Doch bleibe auch hier der Gedanke wirksam, durch ein Schutzsystem den nationalen Zusammenschluß und die wachstumfördernde Einwanderung zu verstärken[1].

Wer die industriellen Schutzzölle, die der Zolltarif des Jahres 1879 brachte, verstehen will, der muß auf die Entstehungsgeschichte dieses Zolltarifs zurückgehen. Und dabei wird sich zeigen, daß diese Zölle gedacht waren wie die amerikanischen Industriezölle. Eine spätere Geschichtschreibung wird in den deutschen Industriezöllen des Jahres 1879 bis zu einem gewissen Grade den Einfluß der amerikanischen Entwicklung erkennen.

Im Zolltarif des Jahres 1879 trat der Agrarschutz noch vollständig zurück hinter dem Industriezoll; der Zoll auf Brotgetreide betrug nur 1 Mk. pro 100 kg. Der verstärkte Industrieschutz aber beruhte sicher nicht auf der Listschen Theorie der Erziehung.

Wer waren denn die treibenden Männer der Zollschutzbewegung? Den maßgebendsten Einfluß hat ohne Zweifel der freikonservative Reichstagsabgeordnete v. Kardorff-Wabnitz ausgeübt.

Die Mitwirkung des Abgeordneten v. Kardorff ist bereits in Alfred Zimmermanns[2] Handelspolitik in gebührender Weise zur Darstellung gelangt. Bereits im November 1875 hatte der Abgeordnete v. Kardorff im Reichstage vorausgesagt, daß die Aufhebung der Eisenzölle Deutschland endlich einmal die Augen über den Freihandel öffnen würde.

Im Jahre 1875 hatte Wilhelm v. Kardorff eine Kritik der Handelspolitik des Deutschen Reiches an der Hand der Careyschen Forschungen unter dem Titel „Gegen den Strom" veröffentlicht.

Kardorff erzählt selbst in dieser Broschüre, daß er zum erstenmal durch Bekanntschaft mit einem Amerikaner an den Prinzipien des Freihandels, denen er bis dahin angehangen hatte, irre geworden sei. Der Amerikaner empfahl ihm, die Schriften Careys zu lesen. Dies tat der Abgeordnete v. Kardorff später, und das Ergebnis dieses Studiums war seine Schrift: „Gegen den Strom".

Diese Schrift hat aber auch dazu beigetragen, den Fürsten Bismarck vom Freihändler zum Schutzzöllner zu bekehren. Und wer

---

[1] Wilhelm Roscher, System der Volkswirtschaft. 3. Bd. 5. Aufl. Stuttgart 1887. S. 652.

[2] Alfred Zimmermann, Die Handelspolitik des Deutschen Reichs. 2. Aufl. Berlin 1901. Seite 231.

die große Rede des Fürsten Bismarck vom 2. Mai 1879, in der er den Zolltarif dem Reichstage vorlegte, liest, erkennt in ihr leicht den Zusammenhang gewisser Ideengänge mit der Kardoffschen Schrift „Gegen den Strom“ [1].

Im Reichstage waren der Abgeordnete v. Kardorff, der Abgeordnete v. Stumm und der Abgeordnete v. Varnbüler die den Zollschutz vorwärts treibenden Elemente. Im Reichstag handelten also die Schutzzöllner in Gemäßheit der Lehre von Carey und nicht von Friedrich List. Und ebenso hatte der Fürst Bismarck durch die Lektüre der Schrift wie durch persönlichen Umgang mit dem Abgeordneten v. Kardorff sich mit dem Kern der Ideengänge des Amerikaners Carey vertraut gemacht.

Niemand von all diesen maßgebenden Persönlichkeiten dachte an eine Erziehung der Industrie. Der Abgeordnete von Stumm hat ja selbst, wie oben schon mitgeteilt, sich im Reichstage gegen die Idee der Erziehung verwahrt. Selbstverständlich hatten alle maßgebenderen Abgeordneten der schutzzöllnerischen Mehrheit des Jahres 1879 im Laufe der vier vorangehenden Jahre die nur 46 Seiten umfassende, fesselnd geschriebene, leicht verständliche Schrift des Abgeordneten von Kardoff, der seine Agitation mit aller Energie betrieb, gelesen.

In voller Übereinstimmung mit Carey hielt der Fürst Bismarck noch bei Einbringung der Zolltarifvorlage des Jahres 1879, wie aus seiner großen Rede vom 2. Mai 1879 hervorgeht, den allgemeinen Freihandel in einer fernen Zukunft nicht für ausgeschlossen. Fürst Bismarck sagte [2], die Strömung für allmähliche Verringerung der Schutzzölle sei um die 60er Jahre eine so starke gewesen, daß man wohl Bedenken haben konnte, dieser Strömung zu widerstreben, die einem Ziele näher führt, das an sich, wenn es erreichbar wäre in seiner Idealistik, ja ein sehr hohes wäre, daß jedem Lande die Entfaltung der Kräfte, die ihm eigentümlich sind, überlassen werden könnte und alle Grenzen offen sein müßten denjenigen Produkten, die anderswo brauchbarer und besser hergestellt werden könnten wie bei uns. „Das ist ein Ideal, was deutscher, ehrlicher Schwärmerei ganz würdig ist. Es mag auch erreichbar sein in zukünftigen Zeiten, und ich verstehe deshalb vollkommen, daß man Bedenken hatte, einer Strömung, die dem entgegenführte, Opposition zu machen.“

---

[1] Wilhelm von Kardorff-Wabnitz, Gegen den Strom! Berlin 1875.

[2] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags. 4. Legislaturperiode, 2. Session. 1879. 2. Bd. S. 931.

Indessen war doch auch der Fürst Bismarck schon damals davon überzeugt, daß das Ideal des allgemeinen Freihandels in sehr ferner Zukunft liegen müsse, denn er zweifelte nicht daran, daß selbst Großbritannien in kurzer Zeit zum Schutzzoll übergehen werde.

„Wir wären in keinem Parlament," — so fährt Fürst Bismarck fort — „in keinem Reichstag, solange wir ihn hatten, in keinem Landtag damit durchgekommen, wenn wir im Jahre 1861 eine Schutzzollpolitik, eine mehr schützende Politik als die damalige hätten betreiben wollen, und ich erinnere Sie, mit welcher Freudigkeit von großen Majoritäten damals die Herabminderungen der Zölle aufgenommen sind. Sie können den Regierungen daraus, wenn sie den Versuch gemacht haben, ob die Ideale sich verwirklichen, ob man ihnen näher kommen könne, keinen Vorwurf machen. Keine deutsche Regierung konnte darauf rechnen, daß alle übrigen in kurzer Zeit hinter ihr abschwenken würden. Die einzige ist noch England, und das wird auch nicht lange dauern; aber Frankreich, Amerika haben diese Linie vollständig verlassen; Österreich, anstatt seine Schutzzölle zu mindern, hat sie erhöht; Rußland hat dasselbe getan, nicht bloß durch die Goldwährung, sondern auch in anderer Beziehung. Also allein die Düpe einer ehrlichen Überzeugung zu sein, kann man Deutschland auf die Dauer nicht zumuten. Wir sind bisher durch die weitgeöffneten Tore unserer Einfuhr die Ablagerungsstätte aller Überproduktion des Auslandes geworden [1]." (Sehr richtig! Rechts.)

Aus der gedankenreichen Rede dieses größten staatsmännischen Genies aller Zeiten geht klar und deutlich die Ursache nicht nur des Zollschutzes jener Vorlage überhaupt, sondern der industriellen Schutzzölle insbesondere hervor. Von Erziehungszöllen ist keine Rede; es handelt sich um die Sicherstellung der inländischen Nachfrage für die inländische Industrie. Fürst Bismarck fühlte instinktiv, daß die Sicherung des inländischen Absatzmarktes der deutschen Industrie einen neuen Aufschwung geben müsse. Es war der Gedankenkreis Careys, der ihn bei diesen Erwägungen beeinflußte; er handelte aber nicht als Theoretiker, sondern er handelte als Praktiker; er urteilte nach dem, was er selbst beobachtet hatte.

Die Überflutung Deutschlands durch die Überproduktion anderer Länder ist es, „was unsere Preise" — so führte Fürst Bismarck weiter aus — **„und den Entwicklungsgang unserer Industrie, die Belebung unserer wirtschaftlichen Verhältnisse** meines Erachtens

[1] Stenographische Berichte usw. S. 931.

am allermeisten drückt. Schließen wir unsere Türen einmal, errichten wir die etwas höhere Barriere, die wir Ihnen hier vorschlagen, und sehen wir zu, daß wir mindestens **den deutschen Markt, das Absatzgebiet,** auf dem die deutsche Gutmütigkeit vom Auslande jetzt ausgebeutet wird, **der deutschen Industrie erhalten**[1]".

Der Reichstagsabgeordnete v. Kardorff hatte bereits in seiner Schrift „Gegen den Strom" auf das Beispiel Frankreichs hingewiesen. Kardorff schrieb: „Frankreich müßte gleichfalls, falls der Satz richtig wäre, daß die Schutzzölle den Export vernichteten, heute bei seinen hohen Zollsätzen weniger exportieren als früher — und genau das Gegenteil tritt ein: seit den Schutzzöllen ist die Eisenproduktion und Konsumtion des Landes erheblich gestiegen, und der Export hat eine früher nicht gekannte Höhe erreicht —: nach meiner Auffassung nur ein weiterer Beleg des von mir verteidigten Satzes, daß nur die Industrie eine nachhaltige Exportfähigkeit erlangt, welche einen sicheren Markt im Inlande besitzt[2]."

In diesen Worten von Kardorffs ist das ganze Problem, warum bei industriellen Schutzzöllen nicht nur die Produktion, sondern auch die Ausfuhr steigt, vollständig klargelegt.

Als Carey um das Jahr 1860 seinen amerikanischen Landsleuten einen stärkeren Zollschutz empfahl, wies er auch regelmäßig auf das Vorbild Frankreichs hin.

Wir haben oben schon wiederholt bemerkt, daß die Sicherung der inländischen Nachfrage in einem Lande mit stagnierender Bevölkerung, wie in Frankreich, nicht entfernt die gleiche Bedeutung haben kann, wie die Sicherung der inländischen Nachfrage in Deutschland oder den Vereinigten Staaten. Immerhin ist aber die inländische Nachfrage in Frankreich wegen des verhältnismäßig großen Reichtums der Nation ein sehr beachtenswertes Gut. Mit Recht hat denn auch der Fürst Bismarck in seiner Rede vom 2. Mai 1879 auf Frankreich hingewiesen.

„Wenn die Gefahr des Schutzzolles" — führt Fürst Bismarck aus — „so groß wäre, wie sie von den begeisterten Freihandelsanhängern geschildert wird, müßte Frankreich längst seit Colbert ein ruiniertes, ein verarmtes Land sein, vermöge der Theorien, nach

---

[1] Stenographische Berichte usw. S. 931.

[2] Wilhelm v. Kardorff-Wabnitz, Gegen den Strom! Berlin 1875. S. 30.

denen es lebt. Nichtsdestoweniger sehen wir, daß Frankreich dieselbe drückende Lage, in der sich die zivilisierte Welt befindet, mit mehr Leichtigkeit erträgt, daß es, wenn wir sein Budget ansehen, was um 1½ Milliarde seit 1871 gewachsen ist, nicht bloß durch Schulden, leistungsfähiger geblieben ist als Deutschland, und die Klagen über das Darniederliegen der Geschäfte sind weniger groß[1]."

Ein bezeichnender Beweis für den Ideenzusammenhang zwischen dem Fürsten Bismarck und der Kardorffschen Schrift liegt auch in der etwas farbenreichen, aber im großen und ganzen zutreffenden Darstellung, die Fürst Bismarck in seiner Rede am 2. Mai 1879 von dem glänzenden Aufschwung unter dem Zollschutzsystem in Rußland gibt. Fürst Bismarck war persönlich ein ausgezeichneter Kenner der russischen Verhältnisse. Er hatte, wie er in jener Rede ausführt, zahlreiche Bekannte in Rußland, die ihm von dem volkswirtschaftlichen Aufschwung unter dem Schutzzollsystem berichtet hatten. Diese in allem Wesentlichen zutreffende Darstellung war ihm durch amtliche Nachrichten, die er vielleicht besonders beigezogen hatte, bestätigt worden.

Man erkennt aus der Bismarckschen Rede, wie der Reichskanzler die Frage des Schutzzolles, bevor er jene Vorlage einbrachte, an der Hand der tatsächlichen Entwicklung in allen großen Kulturstaaten durchdacht hatte. Auch die Tatsache, daß die Vereinigten Staaten schon damals in verhältnismäßig immer geringerem Maße Abnehmer unserer Fabrikate wurden und sich selbst hinter dem Schutze ihrer Zollbarrieren zum Industriestaat ausbildeten, war ihm wohl bekannt[2].

Fürst Bismarck war sich aber auch darüber klar, daß sein Beginnen auf der ganzen Linie in Widerspruch stand mit den Lehren der damals in Deutschland auf den Hochschulen herrschenden Nationalökonomie. Wie alle Männer des öffentlichen Lebens, so war auch Fürst Bismarck bis dahin ein Anhänger der von der deutschen Wissenschaft gelehrten Lehre des Adam Smith gewesen. Es war ihm ein Bedürfnis, sich über seine Stellung zur Wissenschaft bei der Gelegenheit auszusprechen.

Die volkswirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahrzehnte hatte eben den Fürsten Bismarck allmählich anderen Sinnes gemacht. Weil

[1] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags. 4. Legislaturperiode, 2. Session. 1879. 2. Bd. S. 931.

[2] Stenographische Berichte usw. a. a. O. S. 931.

die freihändlerische Theorie durch und durch falsch war, so konnte es ihr nicht gelingen, weder in Deutschland noch irgend anderswo auf die Dauer die gesetzgebenden Faktoren unter ihrem Bann zu halten.

Je weiter die volkswirtschaftliche Entwicklung vorschritt, um so mehr stellte sich die Unhaltbarkeit der Freihandelstheorie heraus.

Die Freihandelstheorie ist nicht nur als Theorie alt, sondern sie ist tatsächlich veraltet. Sie war früher in höherem Maße zutreffend, zu Zeiten einer industriellen Technik, die heute als eine rückständige angesehen werden muß. Sie eignet sich nicht für Zeiten der modernen Technik des Verkehrs wie der Produktion. Durch die Vervollkommnung der modernen Verkehrsmittel prallen alle Gegensätze, z. B. die Art und Weise, wie man Weizen in Argentinien baut und in Deutschland [1], zu unmittelbar aufeinander.

Die moderne Technik der Produktion etwa in der Baumwollspinnerei oder noch vielmehr in der Großeisenindustrie verlangt eine auf stetig steigender Nachfrage beruhende, großkapitalistische Betriebsweise. Am billigsten produziert in der Großeisenindustrie durch die ganze Welt der reichste Unternehmer. Eine solche Betriebsweise bedarf aber zur Grundlage einen durch Zölle gesicherten, stetig steigenden inländischen Absatzmarkt.

Die eingehende Begründung der Vorzüge der industriellen Schutzzölle für die moderne Produktionsweise werden wir weiter unten geben.

Genug, bereits im Jahre 1879 hatte sich das Bedürfnis der Praxis von der herrschenden Theorie abgewandt. Fürst Bismarck war sich der Disharmonie vollauf bewußt.

So sagte Fürst Bismarck denn in seiner Rede vom 2. Mai 1879:

„In allen diesen Fragen halte ich von dieser Wissenschaft ebensowenig wie in irgend einer andern Beurteilung organischer Bildungen. Die abstrakten Lehren der Wissenschaft lassen mich in dieser Beziehung vollständig kalt; ich urteile nach der Erfahrung, die wir erleben. Ich sehe, daß die Länder, die sich schützen, prosperieren, ich sehe, daß die Länder, die offen sind, zurückgehen, und das große, mächtige England, der starke Kämpfer, der, nachdem er seine Muskeln gestärkt hatte, auf den Markt hinaustrat und sagte: Wer will mit mir kämpfen? Ich bin zu jedem bereit. Auch dieses geht zum Schutzzoll allmählich zurück und wird in wenigen Jahren bei

[1] Vgl. Bönisch, Nachr. a. d. Klub der Landwirte zu Berlin. Nr. 457. 1903.

ihm angekommen sein, um sich wenigstens den englischen Markt zu bewahren[1]."

Großbritannien ist noch nicht zum Schutzzoll übergegangen, und obgleich Chamberlain sehr siegesgewiß ist, dürften die Schwierigkeiten sich als ganz außerordentliche herausstellen.

Hat aber nicht wiederum der Instinkt des Fürsten Bismarck ihn über die kommende Entwicklung auch gerade Großbritanniens das Richtige gelehrt? Noch scheint es, wenn man die Schriften der Freihändler liest oder ihre Reden hört, als sei ihnen das Zahlenmaterial, welches dieses Buch bringt, absolut unbekannt. Fürst Bismarck sah die Tatsache, daß dereinst die deutsche Eisenproduktion und Eisenausfuhr die englische überflügeln würde, eben schon im Geiste voraus. Er fühlte, daß die Gesamtausfuhr Großbritanniens in Zukunft langsamer vor sich gehen würde, als die Gesamtausfuhr aus Deutschland oder den Vereinigten Staaten. Er ahnte die großen Schwierigkeiten, in welche die stolze, machtvoll entwickelte britische Textil- und Eisenindustrie dereinst kommen würden.

Es gab damals, zur Zeit des Lord Beaconsfield, in Großbritannien eine schutzzöllnerische Strömung, die in der Folgezeit wieder mehr zurückgetreten ist, bis sie unter Chamberlains Führung in den letzten Jahren mit so starker Gewalt das Land überflutete.

Ich glaube nicht, daß irgend ein Freihändler, sei es in Deutschland, sei es in England, behaupten wird, daß er schon im Jahre 1879 die langsame Entwicklung der britischen Ausfuhr und Industrie, gegenüber der schnelleren und bedeutenderen in Deutschland und den Vereinigten Staaten, vorausgesehen habe.

Einer der bedeutendsten unter den freihändlerischen Hochschullehrern Deutschlands, Prof. Erwin Nasse, wies noch im Jahre 1882 darauf hin, daß England durch seine geographische Lage und seine politischen und nationalen Beziehungen für den ausländischen Absatz doch große Vorzüge vor Deutschland voraus habe. Für England sei es leichter, die Nachteile der fremden Eingangszölle zu überwinden[2].

Aber gerade weil England für die Ausfuhr besser beanlagt war, wie Prof. Nasse zutreffend bemerkt, ist die tatsächliche Entwicklung der britischen und der deutschen Ausfuhr, wie sie sich seit 1880 vollzogen hat, für einen Freihändler um so unbegreiflicher.

---

[1] Stenographische Berichte usw. a. a. O. S. 932.

[2] Professor Erwin Nasse, Der Cobdenklub und die deutsche Warenausfuhr. Jena 1882. S. 17/18.

Der Hauptvorteil der deutschen Industrie gegenüber der britischen liegt in dem gesicherten Absatz an das Inland überhaupt, an die deutsche Landwirtschaft insbesondere. Vom Standpunkt des industriellen Absatzes aus ist gerade die deutsche Landwirtschaft mit ihrer starken Bevölkerung das monopolartige Absatzgebiet, welches die englische Industrie eben **nicht** besitzt.

In England ist die industrielle und städtische Bevölkerung ungefähr eben so groß, wie im Deutschen Reiche. Wenn aber die deutsche Bevölkerung die britische so bedeutend überragt, so ist es die von der Landwirtschaft lebende Bevölkerung, um die die Deutschen stärker sind. Die Landwirtschaft ist das Juwel der deutschen Volkswirtschaft.

Hätte die deutsche Industrie nicht den Absatz an die landwirtschaftliche Bevölkerung, so würde sie sich in dem letzten Vierteljahrhundert nur in demselben Tempo entwickelt haben, wie die britische Industrie. Sie würde sich also nicht halb so vermehrt haben, wie sie sich vermehrt hat.

Ich habe in meinem Leben außerordentlich viel Gelegenheit gehabt, mit den leitenden Persönlichkeiten der deutschen Großindustrie, besonders der Textilindustrie, der Eisenindustrie und der Metallwarenindustrie, mich über dieses Thema zu unterhalten, und ich war immer erstaunt, in wie hohem Maße diese Fabrikanten, insonderheit die Leiter unsrer großen Baumwollwebereien, sowie die Tuch- und Buckskinfabrikanten, Wert auf den Absatz an die ländliche Bevölkerung legten. Die ländliche Bevölkerung kleidet sich nie in ausländische Stoffe, sie konsumiert überhaupt nur inländische Industrieartikel.

Die deutsche Landwirtschaft ist für die deutsche Industrie ein um so besserer Abnehmer, als sie in den letzten 25 Jahren trotz aller Agrarkrisis technisch die großartigsten Fortschritte gemacht hat. Dabei ist sie mit ihrem außerordentlichen Bedarf an Gebäuden und Inventar für die deutsche Eisenindustrie, für den deutschen Maschinen- und Gerätebau, wie auch für die chemische Industrie als Absatzgebiet von immer steigender Bedeutung. Innerhalb des deutschen Maschinenbaues spielt der Bau von landwirtschaftlichen Maschinen eine ganz außerordentliche, man kann wohl sagen, die wichtigste Rolle. Wenn man nun bedenkt, daß auch der Bau von Maschinen für die Zuckerindustrie, Brennerei, Stärkefabrikation und Müllerei aufs engste mit dem Ergehen der Landwirtschaft verflochten ist, so kann man wohl sagen, daß die Landwirtschaft bei weitem der wichtigste Verbraucher von den in Deutschland gefertigten Maschinen

ist. Anschaulich und überzeugend bringt Bönisch diese Beziehungen zur Geltung in seiner neuerdings an verschiedenen Orten vertretenen Theorie von den geringeren Kosten der fremden landwirtschaftlichen Produktion[1].

Zum Glück für die deutsche Volkswirtschaft sind diese Tatsachen, weil sie eben so wichtig sind, von allen maßgebenden Faktoren deutlich erkannt und unerschütterlich im Auge behalten worden.

Das Zusammengehen der Eisenindustriellen, der Baumwoll-, Leinen-, Juteindustriellen, der Maschinenfabrikanten mit der deutschen Landwirtschaft von der Schaffung des Schutzzolltarifs des Jahres 1879 bis zu dem Zollkampfe des Jahres 1902 ist doch kein Zufall. Vielmehr entspringt dieses Zusammengehen der von allen Seiten klar erkannten Interessengemeinschaft.

Gerade die Nachfrage der deutschen Landwirtschaft und der von ihr lebenden Bevölkerung gibt den Betrieben der deutschen Textil-, Metallwaren- und Eisenindustrie, ebenso wie der Maschinenfabrikation, der chemischen Industrie diejenige großkapitalistische Gestalt, die ihr die Anwendung vollkommener Technik und bester Wirtschaftsformen gestattet. Die deutsche Landwirtschaft gibt der deutschen Großindustrie für ihre Ausfuhr diejenige Unterlage des gesicherten inländischen Absatzes, die eben der englischen Industrie fehlt.

So heiß der Kampf seit Jahren brennt zwischen den Wortführern des Industriestaates und den Wortführern des Agrarstaates, so sicher ist die Harmonie der Interessengemeinschaft. Der Vergleich mit Großbritannien, wie wir ihn in dem vorigen Kapitel „Über Freihandel und Schutzzoll" eingehend zur Darstellung gebracht haben, vernichtet die Argumente aller derer, die die industrielle Zukunft Deutschlands in einem Fallenlassen der agrarischen Zölle sehen.

Das letzte Vierteljahrhundert hat in Deutschland steigende Fürsorge für die Landwirtschaft durch Hebung der Zölle von 1 Mk. auf 3,50 Mk. für Brotgetreide, durch Steigerung der Viehzölle, aber auch durch viele nicht in der Handelspolitik liegende Maßnahmen gezeitigt. Während derselben Zeit ist nicht nur die Industrie, sondern auch gerade die industrielle Ausfuhr in weit stärkerem Maße gestiegen, als dies in Großbritannien der Fall war. *Der Agrarschutz jeder Art hat*, wie die von uns erbrachten Zahlen und Tatsachen beweisen, *die industrielle Entwicklung und den Export jeder Art nicht aufgehalten, sondern beschleunigt.*

[1] Vgl. Zeitschrift für Sozialwissenschaft. 1904. Heft 1. S. 51 f.

Durch den Zolltarif des Jahres 1887 wurde der Schutz der deutschen Landwirtschaft beträchtlich erhöht und in den Handelsverträgen nur wenig gemindert. Die wesentlichste Herabsetzung war die des Zolles auf Brotgetreide von 5 Mk. auf 3,50 Mk.

Seit dem Jahre 1887 ist der Zoll auf Brotgetreide, wie mehrfach erwähnt wurde, nicht mehr unter 3,50 Mk. gesunken. Seit jener Zeit hat die Einfuhr wie die Ausfuhr, der Reichtum und das Einkommen der Nation, vor allem aber die Seeschiffahrt, einen enormen Aufschwung genommen.

Professor Adolph Wagner meint in seiner im Februar 1902 nach Veröffentlichung des Zolltarifentwurfs herausgegebenen 2. Auflage seiner Rechtfertigung des agrarischen Zollschutzes [1], daß mit dem erhöhten Agrarschutz und der dann folgenden langsameren Zunahme unsrer Einfuhr aus dem Auslande unser Ausfuhrhandel nicht unterbunden, wenn auch etwas vermindert werde. Die Ausgleichung für die gesamte nationale Produktion, auch für die industrielle, ist nach Wagners Ansicht von der weiteren Gesamtsteigerung der übrigen Zweige des Auslandshandels, auch unserer Ausfuhr, dann aber auch von der wiederhergestellten und wachsenden Konsumtionskraft der größeren ländlichen Bevölkerung zu erwarten. „Es handelt sich daher" — so meint Adolph Wagner, — „letzterenfalls schließlich nur um den Ersatz einer Produktion für den ausländischen durch eine solche für den inländischen Markt." — Und hierin erblickt er nach Überwindung der Übergangszeiten für die Industrie einen vorteilhaften Wechsel.

Ich teile nicht den Pessimismus Wagners. Ich glaube nicht, daß die deutsche Einfuhr durch die Erhöhung der Agrarzölle zurückgehen wird. Die Einfuhr an Getreide jeder Art, Schmalz, Fleisch, betrug im Durchschnitt der Jahre 1899—1900 nur 543 Mill. Mk., also ca. 9,7 % der Wareneinfuhr (ohne Edelmetalle). Diese Einfuhr wird wahrscheinlich weder absolut noch relativ zurückgehen.

Die Gesamteinfuhr des Deutschen Reiches wird mindestens in demselben Tempo weiter steigen, in dem sie seit 1880 gestiegen ist, oder genauer gesagt: in dem Tempo der letzten zehn Jahre. Und ebenso wird unsere Ausfuhr sich mindestens in demselben Maße weiter entwickeln, wie sie sich bisher entwickelt hat. Ich bin sogar der Ansicht, daß der etwas verstärkte Agrarschutz die Einfuhr und Ausfuhr noch etwas fördern wird. Berechtigt zu dieser Annahme

---

[1] Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. S. 43.

nicht die Entwicklung unserer Einfuhr und Ausfuhr seit Beginn des Agrarschutzes im Jahre 1879?

Wie der bisherige Agrarschutz seit 1879 der Entwicklung unserer Ausfuhr einen Vorteil gegenüber der Entwicklung der britischen Ausfuhr verschafft hat, so wird dies auch von dem Agrarschutz gelten können, wie er nach Annahme des Zollschutzes und der Handelsverträge sich darstellen wird.

Adolph Wagner glaubt und wünscht bis zu einem gewissen Grade, daß durch einen verstärkten Agrarschutz die Industrialisierung des Deutschen Reiches etwas verlangsamt werde

Ich meine, sie wird ebensowenig verlangsamt werden, wie sie durch den bisherigen Agrarschutz seit dem Jahre 1879 verlangsamt worden ist.

Adolph Wagner übersieht eben die große Bedeutung der Sicherung der inländischen Nachfrage auf die Vergrößerung der Betriebe, die Verbesserung der Technik und Wirtschaft, die Verbilligung der Produktionskosten und schließlich die Vermehrung der Ausfuhr. Adolph Wagner würde vielleicht zu demselben Resultat wie ich gelangt sein, wenn er die britische und die deutsche Ausfuhr in ihrer Entwicklung verglichen hätte.

Adolph Wagner hat eingehend dargelegt, wie die britische Ausfuhr immer mehr auf Schwierigkeiten stößt[1]. Er verkennt aber einen der Hauptgründe, die diese Schwierigkeiten veranlassen. Und dieser Hauptgrund ist die auf stetig steigender inländischer Nachfrage beruhende, großkapitalistisch eingerichtete, technisch vollkommene Produktionsweise der deutschen wie der amerikanischen Industrie. Er würdigt auch zu wenig den direkten Schaden, welchen die Eingangszölle aller schutzzöllnerischen Staaten der Entwicklung der britischen Industrie zufügen. Er ist sich der Tatsache nicht bewußt[2], daß neben der eisernen Kontinentalsperre der Neuzeit, die wir oben dargestellt haben, auch eine solche für die textilindustriellen Waren, insonderheit die baumwollenen, durch alle Kulturländer sich gegen Großbritannien richtet.

Adolph Wagner erblickt die Schwierigkeiten, denen Großbritannien begegnet, lediglich in dem malthusianischen Gesetze.

Die Briten haben gar keine Veranlassung, nach einer Schuld für ihre langsame Industrie- und Ausfuhrentwicklung zu suchen.

[1] Adolph Wagner a. a. O. S. 160 f.
[2] Adolph Wagner a. a. O. S. 179.

Die Ursache des verhältnismäßigen Zurückbleibens der britischen Industrie und auch der Ausfuhr, etwa gegenüber der deutschen, liegt hauptsächlich in dem geringen Flächeninhalt von Großbritannien. Großbritannien ist zu klein.

Nicht das Aufgeben des Agrarschutzes und damit des Getreidebaues an sich sind die Ursachen dieser langsameren Entwicklung; der Flächeninhalt Großbritanniens ist durch Industrien und Städte nach Möglichkeit ausgenutzt. Für das kleine Land und die geringere Zahl der Bevölkerung gegenüber Deutschland oder gar Amerika ist die Industrie zurzeit reichlich groß. Der Kontinent von Europa war eben bei Abschaffung der Zölle in den 40er Jahren gewissermaßen als Hinterland von Großbritannien in Aussicht genommen.

Wir haben in dem vorigen Kapitel gezeigt, wie der damalige konservative Handelsminister Gladstone im Jahre 1845 nicht verstehen konnte, daß Deutschland sein Eisen nicht aus Großbritannien beziehen will. Die Kontinentalsperre der Neuzeit, an der sich die britischen Kolonien selbst gegen das Mutterland beteiligen, ist die Ursache der britischen Schwierigkeiten. Die deutsche Ausfuhr begegnet, abgesehen von Großbritannien, denselben Zollbarrieren der ganzen Welt.

Die deutsche Produktion baut sich aber, wie der oben erwähnte parlamentarische Unterstaatssekretär Mr. Law richtig erkannt hat, auf einem größeren Absatz auf. Die deutschen Fabriken erfreuen sich eben der stetig steigenden, durch den Zollschutz gesicherten Nachfrage des Inlandes. Daher sind die Produktionskosten gegenwärtig in Deutschland im allgemeinen niedrigere, zum mindesten können die Verkaufspreise für das Ausland niedriger gestellt werden. Die zum Teil an der Hand der Schutzzölle groß gewordenen Kartelle fördern den Absatz ins Ausland zu niedrigeren Preisen. Ein wesentlicher Teil der deutschen Ausfuhr, z. B. der textilindustrielle, hat aber weder mit Kartellen noch mit höheren Inlandspreisen irgend etwas zu tun.

Adolph Wagner erkennt richtig als Hauptursache des Rückgangs der britischen Ausfuhr nach dem industriestaatlichen Kontinent den industriellen Fortschritt auf dem Kontinent[1]. Aber er verkennt die hohe Bedeutung der industriellen Schutzzölle nicht nur für die Schaffung, sondern auch für die Erhaltung dieses Fortschrittes, sonst würde er nicht am Ende seines Buches schreiben: „Denn im großen und ganzen bedarf unsere Industrie einer solchen Erziehung kaum mehr, während wenigstens einstweilen eine schutzzöllnerische Er-

[1] Adolph Wagner a. a. O. S. 179.

haltungspolitik für sie noch nicht so in Frage kommt." Er scheint zu glauben, daß der Schutzzoll nur entweder erziehen oder erhalten solle. Er verkennt die große Bedeutung der industriellen Schutzzölle zur Förderung einer wohlerzogenen Industrie. Für ihn ist eben der Schutzzoll noch Schutzzoll. Er kann sich den Schutzzoll nicht denken ohne einen Schwachen, der erzogen oder wenigstens erhalten werden muß.

Die vorstehenden Darlegungen haben aber gezeigt, daß der Zoll dann vielleicht seine großartigsten Erfolge hat, wenn er einer starken Industrie das inländische Absatzgebiet sichert, um sie so auch das ausländische Absatzgebiet erobern zu lassen. Die amerikanischen industriellen Schutzzölle geben ein noch vollkommeneres Bild der Wirksamkeit dieser Sicherungszölle als die deutschen.

Weil Adolph Wagner diese Wirksamkeit der deutschen und amerikanischen industriellen Zölle auf die Beförderung der Ausfuhr nicht kennt, so fragt er:

„Glaubt man wirklich, daß Deutschland oder Nordamerika, selbst wenn sie zeitweise den britischen Ausfuhrhandel noch mehr zurückdrängen, auf die Dauer ein besseres Schicksal haben werden, etwa weil unsere Kaufleute kulanter sind, sich fremdem Bedarf, Sitten, Wünschen, wie man rühmt, mehr anzuschmiegen verstehen, sprachkundiger, gewandter und in der Aufsuchung immer neuer Absatzgebiete sich rühriger und geschickter erweisen, teilweise auch, weil sie anspruchsloser sind? Ich vermag alle diese und ähnliche Fragen nur mit einem entschiedenen „Nein" zu beantworten[1]."

Die deutsche sowie die amerikanische Ausfuhr werden allerdings ein bedeutend besseres Schicksal haben, als die britische. Ein wesentlicher und stetig steigender Teil der deutschen Ausfuhr beruht eben auf der durch den Zollschutz hergestellten Überlegenheit der deutschen Großindustrie. Der kleinere, auf den billigen deutschen Arbeitslöhnen beruhende Teil der Ausfuhr, wie z. B. die Ausfuhr der Spielwarenindustrie, der Posamentenfabrikation dürften allerdings im Laufe der Jahre und Jahrzehnte steigenden Schwierigkeiten begegnen. Die Gesamtausfuhr wird aber stetig steigen, gestützt zu einem wesentlichen Teil auf die verbilligende Wirksamkeit der deutschen Eingangszölle.

Die deutsche Ausfuhr wird ein besseres Schicksal haben als die britische, weil die deutsche Bevölkerung seit 1880 um 14,3 Mill. Köpfe gewachsen ist, die britische aber nur um 7,7 Mill. Köpfe, und

[1] Adolph Wagner a. a. O. S. 173.

weil anzunehmen ist, daß diese Differenz im Wachstum sich eher verschärft als mindert. Die inländische, durch den Zoll sicher gestellte Nachfrage Deutschlands wird die britische in immer stärkerem Maße überragen und damit der Industrie eine immer breitere Grundlage für die Anwendung der neuesten Technik geben.

Genau wie der Zolltarif des Jahres 1879, so beruhte auch der Zolltarif des Jahres 1902 auf der Solidarität zwischen Industrie und Landwirtschaft. Die verbündeten Regierungen waren davon überzeugt, daß ein Gegensatz zwischen dem Wohlergehen der Industrie und dem Wohlergehen der Landwirtschaft in dem letzten Vierteljahrhundert sich nicht gezeigt habe.

Sie waren davon überzeugt, daß sowohl die Industrie als die Landwirtschaft ebenso an dem neu eingebrachten Zolltarif, wie an langfristigen Handelsverträgen interessiert seien.

„Das nationale Gesamtinteresse gebietet uns," — sagt der Reichskanzler Graf v. Bülow[1] am 16. Oktober 1902 im deutschen Reichstage — „den so zahlreichen und sozialpolitisch so wichtigen Teil der Bevölkerung, welcher die Scholle bebaut, in seiner Leistungsfähigkeit zu stärken, ihn lebensfähig und produktiv zu erhalten. Das ist nur möglich durch eine verständige Schutzzollpolitik, und deshalb haben die verbündeten Regierungen Ihnen eine Erhöhung der Getreidezölle vorgeschlagen."

Und in derselben Rede wies Graf Bülow auf das mit der Industrie solidarische Interesse der Landwirtschaft an langfristigen Handelsverträgen hin.

„Denn eine blühende Industrie" — sagte Graf Bülow[2] — „ist für die Landwirtschaft einer der besten Abnehmer. Und auch die Landwirtschaft hat ein Interesse daran, daß die Industrie sich entwickelt und kaufkräftig bleibt."

Der Reichskanzler Graf Bülow stellte sich also vollkommen auf den vom Fürsten Bismarck bei Einbringung der Zolltarifvorlage des Jahres 1879 eingenommenen Standpunkt des solidarischen Interesses zwischen Industrie und Landwirtschaft.

„Für unsere Industrie" — erklärte Graf Bülow[3] in derselben Rede — „ist die Hauptsache, daß ihr ein gesicherter Absatz ihrer Produkte im Inlande und Auslande erhalten bleibt durch einen an-

[1] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags. 10. Legislaturperiode, 2. Session. 1900/1903. 7. Bd. S. 5684.

[2] Stenographische Berichte a. a. O. S. 5685.

[3] Stenographische Berichte usw. a. a. O. S. 5685.

gemessenen Schutzzoll und durch eine richtige Handelsvertragspolitik. Dieses Ziel zu erreichen, ist der Zweck der Aktion der verbündeten Regierungen. Von einer Erhöhung der Agrarzölle in den von den verbündeten Regierungen vorgeschlagenen Grenzen steht nach der Ansicht der verbündeten Regierungen eine Benachteiligung unserer Industrie nicht zu erwarten. Wir haben in den Jahren 1887—1892 einen Zoll von fünf Mark auf Roggen und Weizen gehabt, ohne daß die Entfaltung unserer Industrie dadurch gehemmt worden wäre. Wenn wir mit Weizen jetzt um 50 Pfennige höher, also bis 5,50 Mk. gehen, so ist davon eine Schädigung der Lebenshaltung unserer arbeitenden Klassen kaum zu besorgen, zumal Weizen nicht die Hauptbrotfrucht des deutschen Arbeiters ist."

Dieselben Gründe, die den Fürsten Bismarck im Jahre 1879 zur Erhöhung und Ausgestaltung der industriellen Schutzzölle führten, haben auch die maßgebenden Faktoren im Jahre 1901 zur Beibehaltung und Ausgestaltung des bestehenden industriellen Zollschutzes veranlaßt.

Über die Gründe des Festhaltens an den industriellen Zöllen hat sich bei Einbringung der Vorlage am 12. Dezember 1901 der Staatssekretär des Innern, Graf v. Posadowsky-Wehner, im Reichstage mit aller Deutlichkeit ausgesprochen.

„Es ist auch ein Irrtum, der hier wiedergekehrt ist" — sagte Graf v. Posadowsky, — „daß die industriellen Zölle an sich die Preise für den heimischen Markt erhöhen. Was wollen wir mit den industriellen Zöllen? . . . Mit den industriellen Zöllen verfolgen wir ein sozialpolitisches Ziel: wir wollen den deutschen Arbeitern vermehrte Arbeitsgelegenheit schaffen und erhalten[1]."

Der Staatssekretär des Innern führte dann diesen Gedanken im einzelnen aus. Obgleich auf baumwollene Gewebe ein Zollschutz von 25—30 % vom Werte bestünde, so betrage die Ausfuhr dennoch 244 Mill. Mk., und zwar auch nach Großbritannien, was einen solchen Zollschutz nicht besitzt. Darin liege doch der schlagendste Beweis, daß durch die deutschen Schutzzölle die Produktionspreise dieser Industrie nicht erhöht würden, denn sonst könnten ihre Produkte nicht in einem Lande konkurrieren, was einen Zollschutz nicht besitzt. Und weiter führte der Staatssekretär des Innern aus, daß in Deutschland die Schafwollwaren einen Zollschutz von 22—26 % vom Werte

[1] Stenographische Berichte usw. a. a. O. 10. Legislaturperiode. S. 3159.

besäßen. Trotzdem betrage die deutsche Ausfuhr in Schafwollwaren 235 Mill. Mk.

Eingehend wies sodann Graf von Posadowsky auf die glänzende Entwicklung der deutschen Eisenindustrie seit dem Zolltarif des Jahres 1879 hin, die deutsche Roheisenproduktion sei im Begriff, diejenige Englands einzuholen.

„Was folgt daraus?" fragte Graf Posadowsky[1], „daß im Interesse unserer Arbeiterbevölkerung nie eine segensreichere Aktion in Szene gesetzt ist, als der Zolltarif des Jahres 1879. (Sehr richtig! rechts.) Und daß durch diesen Zolltarif nicht nur unsere Produktion enorm gestiegen ist, sondern daß sich auch in dem gleichen Maße die Arbeitsgelegenheit für den deutschen Arbeiter und seine Löhne erhöht hat." (Sehr wahr! rechts.)

Wir haben in dem vorstehenden Kapitel über Freihandel und Schutzzoll bereits festgestellt, wie nicht nur die deutsche Industrie im allgemeinen, sondern auch die Ausfuhr der Fabrikate insbesondere, unter dem steigenden agrarischen und industriellen Zollschutz seit dem Jahre 1879 sich rüstig weiter entwickelt haben. Wir haben gesehen, daß das Tempo der deutschen industriellen Entwicklung dasjenige der britischen Entwicklung weit überholt hat. Schon durch diese Tatsachen widerlegt sich die von freihändlerischer Seite so oft vorgebrachte Behauptung, daß zunehmender Zollschutz unverträglich sei mit der Großmachtstellung, die Deutschlands Handelsflotte und damit auch Kriegsflotte auf den Meeren zu beanspruchen hat. Wir würden es nicht für der Mühe Wert halten, in dieser Hinsicht ein Wort der Beweisführung zu verwenden, wenn nicht bei den Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik im Jahre 1901 ein so ausgezeichneter Sachkenner der modernen wirtschaftlichen Entwicklung, wie es Professor v. Schulze-Gävernitz ist, unter stürmischem Beifall, wie das Stenogramm bezeugt, den deutschen Zolltarif als eine Gefahr für die maritime Weltmachtstellung des Deutschen Reiches hingestellt hätte.

Professor v. Schulze-Gävernitz sagte wörtlich: „Kriegsschiffe aber sind kostspielige Maschinen, und Maschinen besitzt der allein, der das Kapital besitzt. Nur kapitalkräftige Personen können eine Großmachtflotte besitzen. Wir aber sind ein bis vor kurzem armes Land mit beschränktem Areal. Wenn anders die Entwicklung unserer Seemacht nicht zu vorzeitigem Absterben verdammt sein soll, so brauchen wir eine ganz außerordentliche Zunahme des nationalen

[1] Stenographische Berichte usw. a. a. O. S. 3160.

Kapitals — und zwar bald in den nächsten Jahrzehnten. Diese schnelle Vermehrung des nationalen Kapitals aber können wir nur von einer Blüte des Gewerbefleißes und des Handels erwarten. Nur auf Grund einer solchen Blüteperiode war es möglich, die Flottenvorlagen der 90er Jahre zu verwirklichen; nur in einer gleichen Blüteperiode wird es möglich sein, das Wachstum unserer Flotte weiter zu fördern."

Demgegenüber möchte ich nur darauf hinweisen, daß unter der Herrschaft erhöhten industriellen und agrarischen Zollschutzes die deutsche Stahlindustrie die britische weit überflügelt hat. Aus Stahl allein besteht ein modernes Handels- oder Kriegsschiff. Derjenigen Nation aber, die die größte Eisen- und Stahlindustrie besitzt und über die bedeutendsten und leistungsfähigsten Stahlwerke verfügt, wird in dem langen Verlauf der Zeiten mehr und mehr die Herrschaft über die Ozeane gehören. Der Zollschutz hat die deutsche Eisenindustrie auf seine Höhe geführt und ihr nach den Vereinigten Staaten die erste Stelle in der Welt eingeräumt. Von Jahr zu Jahr wird Deutschland auf Grund seiner Großeisenindustrie mächtiger im Schiffbau. *Fern ist noch der Tag, aber er wird kommen, wo auf Grund einer weit überlegenen Eisenindustrie der deutsche Schiffbau für Handels- wie Kriegsschiffe dem britischen auch an Umfang gleich sein wird!*

Anfang der 80er Jahre beklagten verdienstvolle Schriften, wie die von R. *Jannasch* über die Baumwollindustrie, daß die deutschen Baumwollkonsumenten noch so große Mengen ihres Garnes aus Großbritannien bezögen und daß der deutsche Baumwollspinner seinen Rohstoff, die Baumwolle, noch in Liverpool kaufen müsse. Welche enorme Wendung hat sich seit jener Zeit vollzogen! Unter nachhaltiger Einwirkung des Sicherungszolles hat sich die deutsche Baumwollspinnerei verdreifacht. Die Größe des von den deutschen Spinnern zu deckenden Bedarfs an Baumwolle hat dazu geführt, daß die deutschen Spinner jetzt seit vielen Jahren bereits ihre Baumwolle nicht mehr in England, sondern direkt oder durch Vermittlung deutscher Händler im Ursprungslande kaufen. Auf deutschen Schiffen wird jetzt die riesenhafte Einfuhr roher Baumwolle und ebenso der rohen Schafwolle aus den Ursprungsländern nach Deutschland gebracht. Und diese Frachten, die zu den wesentlichsten Posten unserer Gesamteinfuhr gehören, bilden eine der wichtigsten Grundlagen unserer mächtig angeschwollenen Handelsflotte.

Diese Umwandlung ist aber in der Hauptsache zu verdanken

dem mit dem Zolltarif des Jahres 1879 erhöhten Schutze auf Garne und Gewebe der Baumwolle, wie der Schafwolle.

Noch heute beträgt die deutsche Handelsflotte wenig mehr als ⅕ Teil der britischen. Aber mit großer Befriedigung wird jeder Deutsche die Tatsache betrachten, daß die deutsche Handelsflotte sich seit dem Jahre 1890 in weit stärkerem Verhältnis vermehrt hat, als selbst die britische.

Die nachfolgende Übersicht zeigt das Wachstum der beiden Handelsflotten an Segel- wie Dampfschiffen.

Tonnengehalt der Handelsflotte (Segel- und Dampfschiffe):

im Jahre	Großbritannien[1]: Mill. Tonnen	Deutsches Reich: Mill. Tonnen
1880	6,5	1,1
1890	7,9	1,4
1895	8,9	1,5
1900	9,3	1,9
1901	9,6	2,0
1902	10,0	2,2
Zunahme in Prozent bis 1902:	53,8 %	100 %

Seit dem Jahre 1880 bis zum Jahre 1902 hatte sich also die britische Flotte, die unter den allergünstigsten Verhältnissen sich entwickeln kann, nur um 53,8 % vermehrt, während die deutsche Handelsflotte sich um 100 % vergrößerte. Jeder Deutsche weiß, daß diese glänzende Vermehrung der deutschen Handelsflotte in weitem Umfange der persönlichen Förderung Kaiser Wilhelm II. zu verdanken ist. Sie wäre aber nicht möglich gewesen, wenn nicht die deutsche Handelspolitik auf einem genügenden industriellen und agrarischen Zollschutz beruht hätte.

Unter der mit dem Zolltarif des Jahres 1902 eingeleiteten und mit den Handelsverträgen fortzusetzenden Handelspolitik wird der überseeische Verkehr keinen Schaden leiden, sondern er wird einen ganz außerordentlichen Aufschwung nehmen. Mit dem Wachstum

[1] British and Foreign Trade and Industry, Memoranda, Statistical, Tables and Charts. Prepared in the Board and Trade. London 1903. Eyre and Spottiswoode, S. 376, 377, und Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1903. Anhang: Internationale Übersicht. S. 18, sowie Vierteljahrsheft zur Statistik des Deutschen Reichs. 1904. I, S. 197.

der deutschen Großeisenindustrie wächst mächtig der deutsche Schiffbau. Durch den der deutschen Industrie gewährten Schutz wird die Einfuhr wie die Ausfuhr mit dem Steigen der Bevölkerung in stärkerem Maße, wie zuvor, anschwellen. Die verstärkte Kaufkraft der deutschen Landwirtschaft wird die Überlegenheit der deutschen Industrie nicht nur erhalten, sondern fördern. Deutschland wird auf der festen und breiten Grundlage der Landwirtschaft sich zu einem Industriestaat ausbilden, der Großbritannien immermehr überragen wird.

Und immermehr wird die Wahrheit des kaiserlichen Wortes zum Bewußtsein aller kommen „Unsere Zukunft liegt auf dem Wasser“.

Unter deutschen agrarischen Verhältnissen muß der Kornbau mit seiner Strohgewinnung im allgemeinen die Grundlage bleiben, wenn die Landwirtschaft agrartechnisch und agrarökonomisch gedeihen soll. Dieser Grundsatz ist von den hervorragendsten Agrartheoretikern, wie Professor Kühn, nachgewiesen worden[1].

Die durch den Agrarschutz gesicherte rationelle Ausnutzung des deutschen Grund und Bodens erhält und vermehrt die landwirtschaftliche Bevölkerung. Die deutsche Industrie und ihre Arbeiter werden für die verhältnismäßig höheren Getreidepreise durch den gesicherten Absatz an die ländliche Bevölkerung wahrscheinlich mehr als entschädigt.

Die Ausfuhr aller Kulturstaaten hängt doch zu einem gewissen Zeitpunkt von der Aufnahmefähigkeit der ganzen Welt ab. Wenn die von den fremden Ländern kommende Nachfrage nicht hinreichend steigt, kann die deutsche Industrie nicht vermehrt werden. Würden wir auf den Agrarschutz verzichten und unsere Landwirtschaft eingehen oder wenigstens in schwere Krise gelangen lassen, die einen Rückgang ihrer Betriebsintensität und ihrer Konsumtionsfähigkeit im Gefolge haben müßte, so würden wir dadurch nicht ausfuhrfähiger werden. Das Maximum, was an Ausfuhrfähigkeit durch Aufgeben des Agrarschutzes erlangt werden kann, ist von England erlangt, und wir haben in diesem Buch eingehend nachgewiesen, daß eben die Ausfuhrfähigkeit der britischen Industrie bei allen Vorteilen, die vielleicht das Fehlen agrarischer Zölle bieten mag, doch eine immer geringere wird gegenüber dem Deutschen Reich. Der

[1] Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. S. 126; Bönisch a. a. O.

größere inländische Markt, der sich stützt und allein stützen kann auf breite Schichten der ländlichen Bevölkerung, fehlt eben der britischen Industrie.

Gewisse Opfer, die scheinbar, vielleicht auch wirklich die Gesamtheit auf kürzere oder längere Zeit, vielleicht auch für immer, rein theoretisch, d. h. einseitig betrachtet, bringt, werfen eben für die Gesamtheit der Nation unter Umständen reichen Ertrag ab. Die Eisenzölle oder die Baumwollgarn- und Baumwollgewebezölle schienen auch den Theoretikern der vergangenen Jahrzehnte eine Last für die Nation zu sein. Es hat sich aber erwiesen, daß sie eine Quelle des Reichtums für die Nation wurden. Die Eisenzölle wurden eingeführt, um die Überlegenheit Großbritanniens, die auf natürlichen Vorzügen beruhte, zu bekämpfen. Die Agrarzölle sind eingeführt worden, um die mancherlei Vorteile, die neu erschlossene Länder beim landwirtschaftlichen Betriebe genießen, wettzumachen. Wenn es auch in beiden Fällen scheinen will, oder wenigstens von freihändlerischer Seite so dargestellt ist, als würde der Nation eine finanzielle Last aufgelegt zugunsten einer Klasse, so spricht eben doch die Erfahrung dafür, daß die Nation nicht nur erst in der Folgezeit, sondern sofort durch die Erhaltung und Vervollkommnung des betreffenden Gewerbszweiges weit größere Vorteile gehabt hat. Für eine Nation ist es das wichtigste, daß möglichst viel Arbeitskräfte, sei es als Lohnarbeiter in der Industrie oder auf dem Lande, sei es als selbständige Bauern, rationell beschäftigt und alle vorhandenen Naturkräfte ausgebeutet werden. Der Gesichtspunkt, daß eine Nation unter allen Umständen dort kaufen müsse, wo es am billigsten sei, ist eben ein grundverkehrter.

Nach Adam Smith hat jeder kluge Familienvater den Grundsatz, niemals zu Hause machen zu wollen, was er billiger einkaufen kann. Was Klugheit im Verhalten jeder einzelnen Familie ist, das kann nach seiner Meinung unmöglich für ein großes Land Torheit sein. Wenn ein fremdes Land uns eine Ware billiger liefern kann, als wir sie herzustellen vermögen, so fahren wir nach Adam Smith am besten dabei, wenn wir diese Ware von dem fremden Lande kaufen im Austausch gegen andere Waren, für deren Herstellung die Bedingungen bei uns günstiger sind[1]. Wenn das Deutsche Reich diese Praxis befolgt hätte, würde es nie eine Eisenindustrie oder eine mechanische Baumwollindustrie großgezogen haben, würde die Grund-

[1] Karl Helfferich, Handelspolitik. Leipzig 1901. S. 64.

lage der deutschen Landwirtschaft, der Getreidebau, längst eingegangen sein.

Wie es bei Befolgung dieser freihändlerischen Grundsätze einer großen Kulturnation ergehen würde, ist außer an dem Beispiel Englands durch die Praxis nicht nachweisbar. Es hat sich eben keine Kulturnation, außer der britischen, wo die Bedingungen für den Freihandel exzeptionell günstig lagen, auf dieses Experiment dauernd einlassen können. Tatsächlich liegt für solche Experimente auch gar keine Möglichkeit vor. Das Schutzzollsystem ist für jede Nation etwas so Selbstverständliches, etwas so dringend Erforderliches, daß es sich unter jeder Staatsform auf jedem Teil dieses Erdballes und mit dem Fortschreiten der Kultur nicht weniger, sondern verstärkt erforderlich macht; es gehört einfach zu den wesentlichen Merkmalen oder Betätigungen einer Nation als Nation, ähnlich wie die Unterhaltung einer Armee.

Den von Adam Smith aufgestellten Grundsatz befolgt England, und man sieht, wohin es mit diesem Grundsatz gekommen ist. Mit Recht ruft Adolph Wagner denen, die an Englands Beispiel zeigen wollen, daß Deutschland ohne Getreidebau auskommen könnte, zu:

„Eines schickt sich nicht für alle, sehe jeder, wo er bleibe, sehe jeder, wie er's treibe, wer da steht, daß er nicht falle[1].“

In Großbritannien hat das mit Korn bebaute Land stark abgenommen und das Weideland eine beständige Zunahme erfahren. Auch erinnert Adolph Wagner an die außerordentliche Verschiedenheit in zwei hier entscheidenden Punkten: einmal, daß in Deutschland Verpachtung die Ausnahme, Selbstbetrieb weitaus die Regel, in England aber das Umgekehrte der Fall ist; sodann, daß in Deutschland trotz Mecklenburgs, Pommerns und einzelner Gebiete des preußischen Ostens weit überwiegend Mittel- und Klein-Besitz sowie -Betrieb vorhanden ist, während in Großbritannien die Dinge ganz anders liegen[2].

Die wesentlichste Verschiedenheit in dieser Beziehung zwischen England und Dänemark einerseits und Deutschland andererseits scheint mir in dem Klima beider Länder zu liegen. Daß eine Umwandlung des deutschen Ackerbaulandes in Weideland und damit der Übergang zur Viehzucht an Stelle des Getreidebaues, wie in Dänemark oder England, schon wegen des anderen Klimas im

[1] Professor Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. S. 127.
[2] Professor Adolph Wagner a. a. O. S. 127.

Deutschen Reiche nicht möglich ist, hat Graf v. Posadowsky[1] wiederholt bei den Beratungen über den Zolltarif im Reichstage betont. Dänemark und England haben ein außerordentlich feuchtes Klima und infolgedessen viel günstigere Wiesenverhältnisse, als Deutschland; daher sind diese Länder auch in ganz anderem Maße für die Viehzucht geeignet, als der größte Teil Deutschlands.

Wir haben gesehen, wie die Aufgabe der industriellen Schutzzölle sowohl bei Einbringung der deutschen Zolltarifvorlage des Jahres 1879 wie bei derjenigen des Jahres 1901 in der Sicherung des inländischen Absatzmarktes bestehen sollte.

Die maßgebenden Staatsmänner haben in ihren Äußerungen darüber keine Zweifel gelassen. Von einer Erziehung der Industrien zu besserer Technik und Wirtschaft, von einem Schutze der Schwachen ist keine Rede gewesen.

Ob und inwieweit man einem Industriezweige den inländischen Absatzmarkt durch einen Zoll zu sichern sucht oder nicht, hängt von den Umständen des besonderen Falles ab. Der Erfolg der verschiedenen Zölle dieser Art ist selbstverständlich ein verschiedener. In ganz besonderm Maße haben sich die Zölle der Eisen- und der Textilindustrie bewährt.

Die bedeutsamsten Erfolge während des letzten Vierteljahrhunderts dürften wohl auf dem Gebiete der Großeisenindustrie mittels des Zolles zur Sicherung des heimischen Absatzmarktes erzielt worden sein.

Der Zoll zur Sicherung des Absatzmarktes ist am wirksamsten in einem Staate mit starker, stetig steigender Bevölkerung. Er ist um so wichtiger, je bedeutungsvoller der inländische Absatzmarkt ist oder zu werden verspricht. Da die inländische Nachfrage aber nicht nur von der Zunahme der Bevölkerung, sondern auch von der Zunahme des Einkommens und Reichtums sowie der industriellen oder landwirtschaftlichen Tätigkeit pro Kopf abhängt, so ist er eben für fortgeschrittene Kulturstaaten bedeutungsvoller, als für langsamer sich entwickelnde.

Der Sicherungszoll, wie wir ihn kurz nennen wollen, hat daher seine größten Erfolge aufzuweisen gehabt in den Vereinigten Staaten mit ihrer stark anwachsenden Bevölkerung und schnell fortschreitenden Kultur. Nächst den Vereinigten Staaten mußte er seine

[1] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstages. 10. Legislaturperiode, 2. Session, 1900/03. 7. Bd. S. 6020.

größte Wirkung im vergangenen Vierteljahrhundert in Deutschland entfalten, wo die Bevölkerung wie der Reichtum allerdings weniger stark wuchs, wie in den Vereinigten Staaten, aber doch immerhin in sehr ansehnlichem Maße.

Der Sicherungszoll konnte in Rußland trotz seiner großen Bevölkerung und derselben beträchtlichen Zunahme nicht die gleichen Erfolge erreichen, wie in den Vereinigten Staaten oder in Deutschland.

Nicht auf die Zahl der Menschen allein und auf deren Zunahme kommt es an, sondern auf die Qualität der Menschen und auf ihre Arbeitskraft. Bei dem gegebenen Stand der Kultur und Zivilisation hat aber immerhin auch dieser Zoll in Rußland Ansehnliches geleistet. In seiner reinen, von jedem Beigeschmack der Erziehung freien Form ist er aber in Rußland wohl überhaupt nicht zur Geltung gelangt. Denn die russischen Zölle sind eigentliche Schutzzölle, die dem Schutz der Schwachen dienen sollen, zum mindesten aber Erziehungszölle.

Die Schwäche der russischen Großindustrie sowohl auf dem Gebiete des Eisens wie der Textilindustrie und der Chemie liegt heutzutage, nachdem so viel fremdländisches Kapital Fabriketablissements modernster Art in Rußland geschaffen hat, weniger in der Unternehmungsform als in der minderen Qualität der Arbeiter. Nicht nur Jahrzehnte, sondern vielleicht Jahrhunderte werden noch vergehen, bis die slawische Arbeiterschaft auch nur annähernd mit der deutschen sich messen kann.

Der Sicherungszoll konnte auch in Frankreich, trotz seines Reichtums und seiner hohen Kultur, die Erfolge nicht zeitigen, wie in Deutschland, da die französische Bevölkerung so gut wie nicht zunimmt, also in Frankreich das treibende Element der steigenden Nachfrage fehlt.

Die Sicherung der inländischen Nachfrage hat da die größte Bedeutung, wo die steigende Nachfrage zur Ausnutzung einheimischer Naturschätze dienen kann.

Hat ein Land, wie das Deutsche Reich, große Kohlen- und Eisenerzvorräte, so ist es von vermehrter Wichtigkeit, die inländische Nachfrage nach Roheisen für die inländische Hochofenproduktion zum Zwecke der Nutzbarmachung der Kohlenschätze und Erzvorräte sicherzustellen.

Die deutsche Kohlenindustrie und ebenso die Eisenerzgewinnung haben durch Roheisenzölle und alle anderen Eisenzölle des letzten Vierteljahrhunderts enorme Vorteile gehabt.

Es sei an dieser Stelle auf die Wechselwirkungen hingewiesen, die sich in der Großindustrie ergeben. Etwa der vierte Teil der gesamten deutschen Steinkohlenproduktion in Höhe von 116,6 Mill. t, nämlich etwa 27 Mill. t, gelangt in den Verbrauch der deutschen Großeisenindustrie.

Die Kohlensyndikate haben also von der Eisenindustrie den größten Vorteil gehabt. Ihre Bildung ist erst möglich geworden an der Hand der stetig steigenden Nachfrage der Eisenindustrie. Davon haben aber wiederum die Kohlensyndikate und Konventionen dem Export der Großeisenindustrie durch Gewährung von Ausfuhrvergütungen den Absatzmarkt erweitert.

Je stärker die durch den Zoll gesicherte inländische Nachfrage steigt, um so mehr nimmt die Industrie einen großkapitalistischen Charakter an. Die gesicherte steigende Nachfrage liefert die Mittel zu neuen großen Fabrikanlagen, Hochöfen, Bergwerken. Sie liefert die Mittel zu steter Verbesserung der Technik und Wirtschaft.

In Frankreich, wo die Nachfrage nur wenig steigt, da die Bevölkerung sich nicht vermehrt, ist es für die Großindustriellen viel schwieriger, technisch und wirtschaftlich den Ansprüchen der Zeit gerecht zu werden, als in Deutschland oder in den Vereinigten Staaten, wo die schnell steigende Nachfrage von selbst die Mittel zu neuen Fabrikanlagen liefert.

Nur eine wirtschaftlich starke, auch finanziell kräftige Hand vermag allen modernen Ansprüchen, die die Eisenindustrie an den Unternehmer stellt, gerecht zu werden. Nur Firmen allerersten Ranges, die nicht nur der gegenwärtigen, sondern auch der zukünftigen, gestiegenen, inländischen Nachfrage sicher sind, können, wie Krupp oder Schalker Gruben, sich der Erze in Algier bemächtigen und zu diesen oder ähnlichen Zwecken an den eignen Bau von Eisenbahnen oder Schiffen denken.

Wir werden weiter unten die großkapitalistische Unternehmungsweise in Großbritannien und in Deutschland näher besprechen. Aber schon hier muß darauf hingewiesen werden, daß die durchschnittliche Größe der deutschen Eisenwerke, nach der Kapitalkraft gemessen, in den letzten Jahrzehnten in weit stärkerem Maße angewachsen ist, als in Großbritannien.

Durch Vergrößerung des Betriebes, durch Verbesserung der Technik und Wirtschaft führt der Sicherungszoll zu einer Verringerung der Produktionskosten.

Wir werden weiter unten eingehend ausführen, wie die Produktionskosten in der deutschen Eisenindustrie noch im Jahre 1878 wesentlich höhere waren als in Großbritannien.

Der Zoll zur Sicherung der inländischen Nachfrage hat in diesem Vierteljahrhundert es zustande gebracht, daß die deutschen Produktionskosten für Roheisen, für Stahl, für Fertigfabrikate im Verhältnis zu denen des freihändlerischen Großbritannien derartig herabgegangen sind, daß sie gegenwärtig nicht höher sind, als in Großbritannien.

Der Sicherungszoll hat in den 25 Jahren die natürlichen Vorzüge der britischen Eisenindustrie, bestehend insbesondere im Beisammenliegen trefflicher Kohle und trefflichen Erzes, wettgemacht durch Vergrößerung der deutschen Betriebe, durch Verbesserung der Technik und Wirtschaft auf Grund des größeren Absatzes im Inlande.

So führt der Zoll zur Sicherung der inländischen Nachfrage zu einer Erleichterung der Ausfuhr. Wenn die deutsche Gesamtausfuhr im Jahre 1903 2,1 Milliarde Mk. mehr betrug als im Jahre 1880, während die britische Gesamtausfuhr in der gleichen Zeit nur 1,3 Milliarde Mk. gewachsen war, so verdankt das Deutsche Reich diesen grandiosen Erfolg in erster Linie der Sicherung des inländischen Absatzmarktes für die deutschen Industrien durch den Zolltarif des Jahres 1879.

Der industrielle wie der agrarische Schutzzoll der Jahre 1879, 1885, 1887 ist kein Hindernis der Entwicklung der deutschen Industrie und ihrer Ausfuhr insbesondere gewesen, sondern ein mächtiges Mittel der Beförderung.

Indem die deutschen Industriezölle den Aufschwung der deutschen Industrie und die Vergrößerung der Ausfuhr vermittelten, trugen sie dazu bei, der deutschen Landwirtschaft einen lohnenden und gegesicherten Absatz zu verschaffen und ihr die Preise, besonders für Fleisch, Butter, Käse, Eier, zu erhöhen.

Die deutsche Landwirtschaft hat seit mehr als einem Vierteljahrhundert aufgehört, Rohstoffe und Nahrungsmittel zu exportieren. Sie exportiert dieselben gegenwärtig aber in Gestalt von schafwollenen Geweben, Eisenbahnschienen oder sonstigen Fabrikaten.

Auf diesen Zusammenhang hat schon Adam Smith und dann besonders Carey hingewiesen.

„Je mehr ein Gemeinwesen seine Rohprodukte ausarbeitet," — schreibt Carey — „indem es seine Nahrungsmittel, seine Wolle, sein Brennmaterial und seine Erze in Zeuge und Eisen umwandelt,

desto größer ist, wie wir sehen, seine Kraft, dieselben mit aller Welt auszutauschen. Ist dies aber der höchste Punkt, auf den man den Verkehr bringen kann? Er ist es nicht; denn das letzte Ziel aller menschlichen Anstrengung ist die Produktion des wahren, der höchsten Bestrebungen fähigen Menschen[1]."

Carey war schon damals, im Jahre 1860, davon überzeugt, daß diese durch den Zollschutz vermittelte Umwandlung der amerikanischen Volkswirtschaft auch Europa zum Vorteil gedeihen werde.

„Wenn man plötzlich befehlen könnte," — so meinte Carey — „daß aus Amerika keine Lebensmittel mehr nach irgend einem Teile der Welt gingen, so würde auf einmal der europäische Markt landwirtschaftlicher Produkte von dem Drucke befreit werden, der ihn jetzt niederhält. Die deutschen Lebensmittel und der deutsche Arbeitslohn würden steigen; die Landwirtschaft in Europa würde eine neue Anregung erhalten; die landwirtschaftliche Arbeit würde im Preise steigen und dadurch eine Erhöhung des Lohnes der Fabrikarbeiter unerläßlich machen[2]."

Für die deutsche Landwirtschaft hat die Industrialisierung Amerikas den von Carey vorausgesagten Erfolg bis jetzt ja noch nicht gehabt, da eben immer neue Massen von Getreide aus Argentinien, Rußland, auch aus Nordamerika einströmten. Daß aber die fortschreitende Industrialisierung in den Vereinigten Staaten wie in Kanada in der Zukunft, vielleicht in Jahrzehnten, der deutschen Landwirtschaft nützlich sein wird, ist anzunehmen.

Die industriellen Sicherungszölle und die agrarischen Erhaltungszölle im Deutschen Reiche ergänzen sich gegenseitig.

Wer nicht voreingenommen ist, wird nicht bestreiten können, daß der agrarische Zollschutz der Jahre 1879, 1885 und 1887 das Aufblühen der deutschen Industrie, insonderheit der deutschen Ausfuhr, nicht aufgehalten hat. Da die Vorwärtsbewegung der Industrie wie der Ausfuhr des freihändlerischen Großbritannien dem absoluten wie dem verhältnismäßigen Betrag nach ein weit geringerer war, als in Deutschland, so hat niemand das Recht, zu behaupten, daß ohne Agrarschutz die deutsche Entwicklung eine noch schnellere gewesen wäre.

Die industriellen Zölle, welche nicht der Erziehung oder Erhaltung der Industrie, sondern der Sicherung der stetig steigenden Nachfrage und damit der Vergrößerung der Industrie dienten, haben aber der

---

[1] H. C. Carey, Die Grundlagen der Sozialwissenschaft, herausgegeben von Karl Adler. München 1864. Bd. 3. S. 606.

[2] Carey a. a. O. Bd. 2. S. 257, 258.

deutschen Landwirtschaft nicht geschadet, sondern genützt. Die durch das Hereinbrechen der argentinischen Weizenproduktion und der russischen Roggenproduktion in der deutschen Landwirtschaft hervorgerufene Krise ist wesentlich gemildert worden durch die steigenden Preise für Fleisch, Milch, Butter, Eier, Gemüse und vor allem Holz. Ebenso haben ungezählte deutsche Landwirte erheblichen Vorteil in den letzten Jahrzehnten durch das mit der Zunahme der Bevölkerung verbundene Steigen der Bodenpreise gehabt. In vielen Fällen ist der vierte oder etwa halbe Teil eines ländlichen Besitzes zum Bau von Wohnhäusern, Fabriken und Eisenbahnen verkauft worden zu demselben Preise, zu dem man zehn Jahre zuvor das ganze Gut gekauft hatte.

Ebensowenig wie die deutschen Agrarzölle die Entwicklung der deutschen Industrie in der Vergangenheit aufgehalten haben, werden sie dies in Zukunft nach Abschluß der Handelsverträge und Einführung des Zolltarifs tun. Im Gegenteil: in demselben Maße, wie in den letzten 25 Jahren die deutsche Landwirtschaft der deutschen Industrie durch Vergrößerung des sicheren einheimischen Absatzgebietes zu dem Riesenerfolge eines größeren und schnelleren Fortschrittes, als er in dem freihändlerischen Britannien, verholfen hat, wird auch in Zukunft die deutsche Industrie ihre Kraft zur weiteren Überwindung des freihändlerischen Britanniens aus ihrem Absatz an die deutsche Landwirtschaft ziehen.

Von der Harmonie der Interessen zwischen Industrie und Landwirtschaft war niemand mehr wie Carey überzeugt. Für ihn hatte der Zollschutz nur die eine Bedeutung, die vollkommenste Mannigfaltigkeit der Beschäftigungsarten zu erzeugen. Der amerikanischen Landwirtschaft wollte er Industrien jeder Art zugesellen, und dies konnte nur unter dem Schutze des Zolles geschehen.

Daß eine Vereinigung der Industrie mit der Landwirtschaft der Landwirtschaft zum Vorteile gedeihen werde, spricht er wiederholt aus.

„Mit jedem Schritt sieht der Landwirt den Markt näher an seine Tür rücken und seine Fähigkeiten, die zu seinen Zwecken erforderliche verbesserte Maschinerie anzuschaffen, steigen[1]."

Careys Ansichten sind im großen Ganzen wenig von denen Friedrich Lists verschieden, nur behandelte Carey eben mehr das ganze Problem des Schutzzolles von dem amerikanischen Standpunkt aus. Es kam ihm in erster Linie darauf an, Amerika zu einem

[1] H. C. Carey a. a. O. Bd. 2. S. 164.

Industrielande zu machen und die Ausfuhr von Rohstoffen und Nahrungsmitteln durch die von Fabrikaten zu ersetzen.

In wahrhaft prophetischer Weise hat Carey[1] den Amerikanern die großen Vorteile auseinander gesetzt, die sie dereinst haben würden, wenn sie ihre reichen Lager an Steinkohlen und Eisenerzen auszunutzen beginnen würden.

Als Grundzweck seines Systems lehrte Carey die Herbeiführung des Freihandels.

„Die wahre Handelsfreiheit besteht in der Kraft, den direkten Verkehr mit der ganzen Welt aufrechtzuerhalten. Um diese zu erlangen, muß man Mannigfaltigkeit der Beschäftigungen haben, wodurch das exportierende Land in Stand gesetzt wird, seine Lebensbedürfnisse (soll heißen Rohstoffe und Nahrungsmittel) in vollendeter Form ins Ausland zu senden[2]."

Carey zeigt, wie die britische Industrie das Aufkommen der industriellen Tätigkeit in anderen Staaten verhinderte. Alle fortschreitenden Staaten haben diesen Bestrebungen der britischen Industrie Widerstand entgegengesetzt.

„Der Schutzzoll ist die Form," — so schreibt Carey — „in der sich dieser Widerstand verkörpert, und man kann also als Zweck desselben angeben: die Begründung einer vollkommenen Verkehrsfreiheit unter den Nationen der Welt[3]."

Worin besteht der Unterschied zwischen der Lehre Careys und Friedrich Lists? List dachte in erster Linie an die Erziehung der Industrie, Carey an die Ausbildung verschiedenartiger Industrien neben der Landwirtschaft, da er den Wert einer Mannigfaltigkeit der Beschäftigungsarten für die Volkswirtschaft erkannt hatte. Der Unterschied der Ansichten kann bei der Frage der Aufhebung der industriellen Zölle von Bedeutung werden. Die deutschen Eisenzölle mußten nach der Listschen Theorie im Jahre 1873 abgeschafft werden, da die Erziehung der deutschen Eisenindustrie beendet war. Nach der Careyschen Theorie mußten sie noch weiter bestehen bleiben, um eine größere Ausdehnung der deutschen Eisenindustrie herbeizuführen und die Produktion von 2 auf 10 Mill. t zu heben.

„Da der Schutz die Erzeugung der Mannigfaltigkeit der Beschäftigungsarten und nur dieses im Auge

---

[1] H. C. Carey a. a. O. Bd. 2. S. 265.
[2] H. C. Carey a. a. O. Bd. 3. S. 605.
[3] H. C. Carey a. a. O. Bd. 3. S. 606.

hat," — schreibt Carey — „ist der Charakter der Protektivzölle ein temporärer, und die Notwendigkeit derselben geht allmählich vorüber und läßt den Verkehr frei. Die Finanzzölle dagegen bezwecken nur die Erhaltung der Regierung und haben deshalb einen Charakter der Permanenz, der den anderen fremd ist. Trotzdem sieht Bastiat bei den letzteren Störungen des Verkehrs nur wenig Tadelnswertes, während er gegen die ersteren protestiert. Hierin finden wir wieder die gewöhnliche Inkonsequenz der modernen Schule[1]."

Im Innern ihres Herzens waren also sowohl Friedrich List als Carey Freihändler.

Auch Friedrich List betont fortgesetzt, daß die Erziehung einer Industrie durch den Zoll die Aufgabe habe, den Zoll überflüssig zu machen. Wenn eine Nation auf der höchsten Stufe des Reichtums und der Macht angelangt sei, so solle sie durch allmähliche Rückkehr zum Prinzip des Freihandels und der freien Konkurrenz ihre Landwirte, Manufakturisten und Kaufleute gegen Indolenz bewahren und sie anspornen, das erlangte Übergewicht zu behaupten. Nach Lists Ansicht hatte Großbritannien diese Stufe bereits erreicht, und Frankreich schien ihm, also etwa im Jahre 1840, schon nahe daran zu sein[2].

In dem Jahre 1840 etwa, wo Friedrich List sein „System der Nationalökonomie" veröffentlichte, oder im Jahre 1860, in dem C. H. Carey „Die Grundlagen der Sozialwissenschaft" schrieb, war es schwer, die ganze Bedeutung der Sicherung des inländischen Absatzmarktes durch einen Zoll für die Industrie zu erkennen. Die Bedeutung des Großbetriebes und der jeweiligen Überlegenheit durch vollkommene Technik und Wirtschaft war zu jener Zeit noch nicht in dem Maße erkennbar, wie dies heute der Fall ist.

Die Bedeutung einer starken und stetig steigenden Nachfrage scheint mir aber für die Zukunft noch mehr Aufmerksamkeit zu beanspruchen als in der Gegenwart. Für die Sicherung des inländischen Absatzmarktes durch einen Zoll zugunsten der Industrie gibt es keine zeitliche Beschränkung. Wahrscheinlich werden in fernen Zeiten diejenigen Nationen, welche auf Grund einer stärker steigenden Bevölkerung und eines schneller zunehmenden Reichtums sich einer größeren inländischen Nachfrage erfreuen als andere Länder, von diesem Mittel zur Wahrung ihrer

[1] H. C. Carey a. a. O. Bd. 3. S. 589.

[2] Friedrich List, Das nationale System der politischen Ökonomie. 7. Aufl. Stuttgart 1883. J. G. Cottasche Buchhandlung. S. 108.

nationalen Interessen noch weit ausgiebigeren Gebrauch machen, als es in der Gegenwart üblich ist.

Im Gegensatz zu Friedrich List und H. C. Carey, die durch ihre Schutzzölle dem Freihandel den Boden ausgesprochenermaßen ebnen wollten, bin ich der Überzeugung, daß der Freihandel einzelner Staaten immer seltener werden wird, und daß der allgemeine Freihandel bei dem zunehmenden Kampf um den Absatzmarkt niemals Aussicht auf Verwirklichung hat.

Gerade der Charakter eines Zolles, der nicht nur zeitlich, vorübergehend gedacht ist, erfordert aber bei seiner Auswahl um so größere Sorgfalt. Er wird nicht gewählt um irgendeines theoretischen Prinzips willen, sondern nur in dem Falle des praktisch vorliegenden Bedürfnisses.

Ein System industrieller Schutzzölle, welches der Industrie die inländische Nachfrage sichert, um die Nachfrage zu vergrößern, findet seine natürliche Ergänzung in dem System der Handelsverträge, deren Aufgabe es ist, auch den ausländischen Absatzmarkt zu vergrößern.

So ist die Höhe des Zolles zugleich bedingt durch den Gang der Verhandlungen mit dem Auslande. Das gemeinsame Ziel dieses Zolltarifs und der Handelsverträge ist genau dasselbe: Vergrößerung der Nachfrage, Sicherung des Absatzmarktes.

Neuntes Kapitel.

Die Kartelle.

Die Worte: Kartell, Syndikat, Pool und Trust werden noch heute in den verschiedenen Ländern und Sprachen recht kritiklos angewandt.

In den Vereinigten Staaten von Amerika bezeichnet man mit dem Wort „Trust" häufig ein großes kombiniertes Werk, eine organische Betriebsvereinigung, wie es in Deutschland etwa die Firma Fried. Krupp oder die Gutehoffnungshütte ist. Daneben nennen die Amerikaner auch die Fusion oder bloß die Preisvereinbarung gleichartiger Firmen: Trust[1].

[1] L. Glier, Zur neuesten Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung usw. 1904. 1. Heft. S. 277.

Nach dem überwiegenden Sprachgebrauch wird man als Kartell einen Unternehmerverband bezeichnen, der über die Höhe der Produktion sowie über die Preise Vereinbarungen trifft.

Unter dem Syndikat versteht man, nach dem Vorgange des deutschen Kohlensyndikats, einen Verband, der die Produkte seiner Mitglieder kauft, um sie weiterzuverkaufen unter gleichzeitiger Festlegung einer Produktionsbeschränkung, deren Grundlage man Beteiligungsziffer zu nennen pflegt.

Unter Trust versteht man die Fusion gleichartiger oder sich im Produktionsprozeß ergänzender Werke in großem Stile, um eine Monopolstellung in dem betreffenden Industriezweige zu erlangen.

Die durch die Beteiligungsziffern gekennzeichnete Beschränkung der Produktion sowie die Festsetzung des Verkaufspreises oder auch der gemeinsame Verkauf durch eine Zentralstelle gewinnen in neuester Zeit in der Kohlen- und Eisenindustrie aller Länder zunehmende Verbreitung.

Im Grunde ist es keine neue, sondern eine uralte Einrichtung.

Vor einem halben Jahrtausend waren die Tuchmacher in fast allen Städten Europas durch den Beschluß ihrer Innung oder behördliche Sanktion auf eine bestimmte Produktion beschränkt und an feste Preise gebunden. Erfolgte die Beschränkung der Produktion nicht durch Festsetzung einer Höchstzahl der im Jahre zu fertigenden Tücher, so erfolgte sie doch fast stets durch Beschränkung der Webstühle, Gehilfen und Lehrlinge. Die Beschränkung der Produktion wie die Festlegung der Preise ist durch Jahrhunderte von den Konsumenten ertragen worden, obgleich beide Maßnahmen sicher nicht in der Richtung der Verbilligung der Produkte wirken.

Ähnliche preissteigernde Maßnahmen finden sich übrigens auch auf dem Gebiet von Halbfabrikaten, z. B. der Wollkämmer, die den Kammzug für den Zeugmacher herstellten.

Man denke also nicht, daß die Kartelle der Gegenwart mit ihren Produktionsbeschränkungen und Preisvereinbarungen einen ganz ungewöhnlichen Gang der Kulturentwickelung darstellen. Die Kartelle der Gegenwart sind unter dem Bedürfnis der freien Konkurrenz entstanden und haben sich am kräftigsten ausgebildet in denjenigen Kulturstaaten und in denjenigen Industrien, die in dem letzten Vierteljahrhundert die kräftigste Vorwärtsbewegung gemacht haben.

Die Schutzzölle erleichtern — wie Robert Liefmann zutreffend ausführt — das Zustandekommen der Kartelle[1]. Aber die Schutz-

[1] Dr. Robert Liefmann, Schutzzoll und Kartelle. Jena 1903. S. 5.

zölle sind keineswegs die notwendige Voraussetzung für die Entstehung der Kartelle. Die Kohlenindustrie Rheinland-Westfalens erfreut sich des vollkommensten Syndikats, was überhaupt denkbar ist, und doch geht die Kohle zollfrei ein. Zutreffend hat aber Bergrat Gothein[1] wiederholt darauf hingewiesen, daß einmal die Kohle in ihrem Gewicht und der Höhe der Transportkosten einen natürlichen Schutz besitze, und daß ferner der monopolartige Charakter der Kohle die Kartellbildung wesentlich erleichtere.

Im Jahre 1898 nannte der Präsident der „American Sugar Refinery Co" vor der durch Kongreßakt geschaffenen „Industrial Commission" den Tarif „die Mutter aller Trusts"; hierdurch würden die vielen neuen Unternehmungen hervorgerufen, die die Differenz zwischen Kostenpreis und Auslandpreis plus Zoll einheimsen wollten, zugleich, um durch Aufrechterhaltung des exzessiv hohen Preises das Volk zu „plündern"[2].

Der Präsident der Vereinigten Staaten behauptete dagegen in seiner Botschaft 1901/1902, daß die großen korporativen Kapitalien („the great corporal fortunes") weder durch den Zolltarif noch durch eine andere Regierungsaktion geschaffen, sondern infolge natürlicher Ursachen in der Geschäftswelt entstanden wären, die in der Union gerade so wirkten wie in anderen Ländern[3].

Auch nach dem Urteil Goldbergers sind die Bildungen von Industrie- und Warentrusts in Amerika durch den Hochschutzzolltarif großgezogen und gefördert worden.

Mit Recht hat Liefmann darauf hingewiesen, daß die Kartelle auf tieferliegenden Ursachen als dem Bestreben, den Schutzzoll auszunutzen, beruhen. Sie entsprechen der gesamten neuzeitlichen Entwicklung der Industrie mit ihrer steigenden Konkurrenz.

Die Kartelle entspringen meiner Ansicht nach denselben Ursachen, derselben Notwendigkeit, die zur Sicherung des inländischen Absatzmarktes durch Zölle führt. Sie entspringen dem Kampf um den Absatzmarkt, und zwar sowohl um den inländischen als den ausländischen Absatzmarkt. Wie der Zoll zur Sicherung des inländischen Absatzmarktes, so hat auch das Kartell häufig zugleich das Bestreben, die Ausfuhr zu erleichtern. Sicherungszölle wie Kartelle werden in

---

[1] Georg Gothein, Aus der Kartellenquete, „Nation" vom 19. März 1904. 21. Jahrg. Nr. 25. S. 388.

[2] Ludwig Max Goldberger, Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. 4. Aufl. S. 209.

[3] Ludwig Max Goldberger a. a. O. S. 209 u. 210.

den Ländern den besten Boden finden, wo der Kampf um den inländischen wie ausländischen Absatzmarkt, kraft der Tüchtigkeit der Nation in all ihren Bestandteilen, am schärfsten geführt wird. Am großartigsten sind beide Bestrebungen in den Vereinigten Staaten von Amerika ausgebildet und haben dort den Reichtum der Nation in einer Weise gefördert, wie noch vor 50 Jahren sich es nicht die kühnste Phantasie ausmalen konnte.

Wir haben in den vorigen Kapiteln gesehen, wie die deutsche Industrie, besonders aber die Eisenindustrie, in dem letzten Vierteljahrhundert Schritt für Schritt dem gewaltigen britischen Rivalen das Terrain abgekämpft hat. Dieser einzigartige Erfolg beruhte zu einem wesentlichen Teil auf dem Zusammenwirken von Zöllen zur Sicherung der inländischen Nachfrage und Kartellen.

Aber schon hier sei daran erinnert, daß der Staatssekretär des Innern, Graf v. Posadowsky-Wehner[1], am 12. Dezember 1901 im deutschen Reichstage bereits darauf aufmerksam machte, daß der wichtigste Posten der deutschen Ausfuhr, nämlich die Ausfuhr der Textilindustrie, mit den Kartellen nichts zu tun hat, daß er auch nicht zu billigeren Preisen an das Ausland abgesetzt wird. Im Jahre 1903 entfielen von den 5 Milliarden deutscher Ausfuhr nicht weniger als 1170,9 Mill. Mk., von denen 156,2 Mill. Mk. der Konfektion angehörten, auf die Textilindustrie.

Wir werden die einzelnen Bestandteile der deutschen Ausfuhr weiter unten einer eingehenden Prüfung unterwerfen.

In der deutschen Eisenindustrie sind die Kartelle durch den Zollschutz wesentlich gefördert worden. Bereits Anfang der 60er Jahre, als die Eisenzölle noch erheblich höher waren, als sie seit dem Jahre 1879 sind, entstanden die ersten Kartelle der Eisenindustrie. Das Kartell der rheinischen Weißblechfabriken, das sogenannte Weißblech-Kontor zu Köln[2], tat sich 1862 auf; auch das Träger- und das Schienenkartell hatte um jene Zeit seine ersten Anfänge. Die Geschichte der Kartelle leidet unter dem Mangel, daß sie selten Bestand gehabt haben, häufig aufgeflogen und wieder zusammengekommen sind. So besitzen die neuen Kartelle nicht einmal die Akten der alten, und die Angaben der einzelnen Industriellen über die Entstehungsgeschichte widersprechen sich vielfach.

---

[1] Graf v. Posadowsky-Wehner, in: Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags. 10. Legislaturperiode, 2. Session. 4. Bd. S. 3160.

[2] F. Kleinwächter, Die Kartelle. Innsbruck 1883. S. 138.

Das deutsche Schienensyndikat hat sich auch während der Zeit des Freihandels für Eisen- und Walzwerkserzeugnisse vom Jahre 1877 bis 1879 gehalten.

In der deutschen Eisenindustrie sind bald nach dem Jahre 1879 eine Reihe von Kartellen entstanden.

Nach Robert Liefmanns gründlicher Arbeit[1] entstanden in der Eisenindustrie während der Jahre 1879—82 nicht weniger als 18 Kartelle. Es sind dies der rheinisch-westfälische und der Siegerlander Roheisenverband, das luxemburgisch-lothringische Eisenkartell, der oberschlesische, süddeutsche und mitteldeutsche Walzwerksverband, Walzdrahtverband, das rheinisch-westfälische Stabeisenkartell, der oberschlesische Verband für Qualitätspuddelroheisen, das Kartell für Siegerländer Spiegeleisen, verschiedene Verbände der Eisengießereien, das Kartell der rheinisch-westfälischen Kesselblechfabrikanten, der Feinblechfabrikanten von Rheinland und Westfalen und von Siegerland, Verbände für Träger, Gasröhren und schmiedeeiserne Röhren und Holzschrauben.

Im Kampf um den Absatzmarkt, in dem Bestreben, den Konkurrenzkampf zu mindern, erstrebten die deutschen Eisenindustriellen jener Zeit Schutzzölle sowohl als Kartelle: die Schutzzölle, um sich die ausländische Konkurrenz vom Halse zu schaffen, die Kartelle, um die innere Konkurrenz nach Möglichkeit auszuschließen. Vollkommen zutreffend sind diese Ursachen der Kartellbildung von Robert Liefmann dargelegt worden[2].

Mit Recht sagt die am 5. Mai 1904 der britischen Zolltarifkommission von der British Iron Trade Association überreichte Denkschrift: „Das wichtigste Heimatsland der Kartelle und Syndikate ist Deutschland[3]."

In der deutschen Kohlen- und Eisenindustrie, so heißt es, sei jeder Artikel syndiziert, der für eine Syndizierung groß genug sei. Eine vor kurzem veröffentlichte Liste habe Mitteilungen über 46 verschiedene Syndikate der Eisen- und Kohlenindustrie in Deutschland gemacht.

---

[1] Dr. Robert Liefmann, Die Unternehmerverbände (Konventionen, Kartelle) in den Volkswirtschaftl. Abhandlungen der badischen Hochschulen. Freiburg i. B. 1897. S. 66.

[2] Dr. Robert Liefmann, ebenda, S. 67.

[3] British Iron Trade Association. Statement on the Conditions in the Iron and Steel Trades. Prepared for the Tariff Commission by J. Stephen Jeans, Secretary. Submitted May 5th 1904. S. 42.

Wer das Entstehen der vielen Kartelle in der deutschen Eisenindustrie seit dem Jahre 1879 verstehen will, darf nicht nur an den Zolltarif des Jahres 1879 denken. Ein Zolltarif allein würde das Entstehen eines so starken Kartellwesens nicht zuwege bringen. Der Zolltarif war eben auf der ganzen Linie für agrarische und industrielle Zolltarife das Meisterwerk eines Zolltarifs. Daher folgte ihm unmittelbar ein kolossales Aufblühen der gesamten Volkswirtschaft.

Wer immer nur auf die Ausfuhrziffern starrt, kann dieses Aufblühen der deutschen Volkswirtschaft in den 80er Jahren nicht so bemerken. Es kann aber nicht besser gekennzeichnet werden, als durch die Zunahme der Roheisenerzeugung von 2,2 Mill. t im Jahre 1879 auf 4,6 Mill. t im Jahre 1891. Dieses Aufblühen der deutschen Volkswirtschaft infolge des Zolltarifs — noch vor den Handelsverträgen — war nicht ein einseitiges Aufblühen der Eisenindustrie.

Es findet auch volle Bestätigung an der Einkommenstatistik des Königreichs Sachsen, wo das Einkommen des gesamten Volkes von 1045 Mill. Mk. im Jahre 1879 auf 1611 Mill. Mk. im Jahre 1890 gestiegen ist.

„Dieses Wachstum", sagt Professor Dr. Julius Wolf[1] im Jahre 1892, „binnen 11 Jahren ist enorm. Das in jahrhundertelanger Arbeit zu jener Höhe von 1879 gebrachte Einkommen eines Volkes ist im Laufe von einem Dutzend Jahren um mehr als die Hälfte gesteigert worden."

Überhaupt ist denjenigen, die der Auffassung leben, daß der volkswirtschaftliche Aufschwung des Deutschen Reiches erst seit dem Inkrafttreten des russischen Handelsvertrages, seit dem Jahre 1894 datiert, die Lektüre des im Jahre 1892 erschienenen Wolfschen Buches über den „Sozialismus und kapitalistische Gesellschaftsordnung" sehr anzuempfehlen.

Da in der Zeit von 1879 bis 1891, in der sich die Bevölkerung des Deutschen Reiches (Zollgebietes) von 44 Mill. auf 49,9 Mill. hob, alle Industrien bestrebt waren, den wachsenden inneren Markt zu versorgen, so stieg eben die Produktion wie der Verbrauch an Eisen in einer so riesenhaften Weise.

Während aber in Deutschland die Roheisenproduktion von 1879 bis 1891 um 109 % stieg, stieg sie in Großbritannien, wie oben in dem Kapitel über „Die eiserne Kontinentalsperre der Neuzeit",

[1] Professor Dr. Julius Wolf, Sozialismus und kapitalistische Gesellschaftsordnung. Stuttgart 1892. J. G. Cottasche Buchhandlung. S. 203/4.

Seite 29, durch eine Zahlenübersicht dargestellt worden ist, nur um 25 %.

Die starke Vergrößerung der deutschen Eisenindustrie, das fortgesetzte Bauen von Hochöfen, Stahlwerken, Walzwerken, mußte doch immer aufs neue wieder die Produktionsfähigkeit über den Verbrauch gewaltig hinausschießen lassen.

Diese Tendenz wirkte in stärkerem Maße verbilligend auf das Roheisen und die Walzwerkserzeugnisse ein, als in dem Interesse der Verkäufer lag. Die Verbilligungstendenz war so stark, wie Bergrat Gothein ausgeführt hat, daß Puddel- wie Gießereiroheisen in Schlesien bis Anfang der 90er Jahre billiger stand als selbst in England.

Um die Preise auf einer für den Verkäufer erträglichen Höhe zu halten, schlossen sich von Anfang der 80er Jahre ab immer weitere Kreise der Eisenindustrie zu Kartellen und Syndikaten zusammen. Zugleich beabsichtigte man in verschiedenen Fällen, beim Absatz ins Ausland Unterbietungen zu vermeiden.

Das stürmische, ungeregelte Vorwärtsdringen der deutschen Eisenindustrie ist die tiefe Ursache der Zollbildung. Das ruhige Beharren der britischen Eisenindustrie, die in jenen Jahrzehnten im eignen Lande noch in keiner Weise durch fremde Konkurrenz bedrängt wurde, ist eine der Ursachen, daß in der britischen Eisenindustrie von Kartellbildung wenig zu bemerken war. Das einzige große Kartell der britischen Eisenindustrie ist das Schienenkartell.

Indem die industriellen und agrarischen Zölle der Jahre 1879 und 1885 den Aufschwung der gesamten deutschen Volkswirtschaft in die Wege leiteten, und indem die Eisenzölle des Jahres 1879 die fremde Einfuhr im Vergleich zum inländischen Verbrauch von Jahr zu Jahr mehr zurückdrängten, wurde der Zolltarif zum Schöpfer der Eisenkartelle.

Nur ein wirklich staatsmännischer Zolltarif konnte alle diese günstigen Wirkungen und Folgeerscheinungen haben, ohne daß Ausschreitungen der Kartelle und ernste Störungen der Volkswirtschaft gezeitigt wurden. Die höchste Kunst der Handelspolitik, des staatlichen Eingreifens in den Außenhandel, besteht eben gerade darin, die industriellen Sicherungszölle sowie die agrarischen Erhaltungszölle so zu bemessen, daß ein größerer Aufschwung der Volkswirtschaft erzielt wird, als ihn der vollkommene Freihandel unter den denkbar günstigsten Verhältnissen, also in Großbritannien, gleichzeitig erzielen kann. Die deutsche Landwirtschaft in ihrer Leistungsfähigkeit zu erhalten und ihre Roherträge in diesen kritischen Zeiten durch Ver-

vollkommnung der landwirtschaftlichen Technik zu steigern, dabei aber der Industrie den inneren Absatzmarkt durch Zölle so zu sichern, daß unter Mitwirkung von Kartellen ein außerordentliches Aufblühen der Industrie sowie der Ausfuhr erfolgt — das ist das große Verdienst der Bismarckschen Staatskunst.

In der britischen Eisen- und Kohlenindustrie haben die Kartelle nicht entfernt die Bedeutung angenommen, wie in Deutschland. Erst in neuester Zeit finden sich Ansätze zu Kartellen in der britischen Eisen- und Kohlenindustrie. Bis jetzt ermangelte Großbritannien insbesondere eines Kohlensyndikates, wie es Deutschland in dem rheinisch-westfälischen besitzt, sowie der Roheisensyndikate und des Halbzeugverbandes, wie man sie in Deutschland findet. Auch die wenigen Kartelle für Walzwerkserzeugnisse können sich mit den deutschen an Umfang und Macht nicht messen. Welches sind nun die Gründe der geringeren Kartellierung in Großbritannien? Liefmann führt die geringere Entwicklung des Kartellwesens in erster Linie auf die Grundanschauungen der englischen Unternehmer, auf ihre starke Beeinflussung durch die Lehren des extremen Individualismus zurück.

Mit anderen Worten: es hat sich noch nicht der richtige Mann gefunden, um sie zu kartellieren; auf die Persönlichkeiten kommt ja in solchen Fragen alles an. Wie die ganze Entwicklung des amerikanischen Trustwesens bis zum Stahlwerksverband während der letzten 15 Jahre in der Hauptsache den Stempel der genialen Persönlichkeit des Schotten Andrew Carnegie trägt, wie die Geschichte des deutschen Kohlensyndikates und des deutschen Stahlwerksverbandes aufs engste mit dem Namen einzelner bedeutender Männer der Kohlen- und Eisenindustrie verflochten ist, so wäre eben die britische Kohlen- und Eisenindustrie auch längst syndiziert, wenn die geeigneten Persönlichkeiten, um Vorurteile zu überwinden, Kompromisse zu schließen und ein gemeinsames Ziel mit Energie zu verfolgen, vorhanden gewesen wären.

Da aber eben in Großbritannien Zollfreiheit herrscht, fehlte ein wesentliches Moment, was die Bildung solcher Kartelle erleichtert. Es fehlte die durch den Zoll bewirkte Sicherstellung des inländischen Absatzmarktes.

Dazu kommt, daß in Kohlen, in Roheisen, auch in Fertigfabrikaten der Walzwerke, bisher in Großbritannien ein viel stärkerer Prozentsatz in das Ausland ging als in Deutschland. Der Absatz ins Ausland ist ja aber regelmäßig am schwersten zu kartellieren, und noch vor einem Jahre beschäftigte sich weder das rheinisch-west-

fälische Roheisensyndikat noch der deutsche Halbzeugverband mit dem Auslandsgeschäft.

Die Ausfuhr von Kohle wie von Roheisen- oder Walzwerkserzeugnissen im Vergleich zu der Produktion hatte bis in die jüngste Zeit in Großbritannien eine viel größere Bedeutung, als in Deutschland. Nehmen wir als Beispiel das Jahr 1890, also eine Zeit, wo man in Deutschland auf diesen Gebieten eifrig mit der Kartellbildung beschäftigt war.

Es betrug im Jahre 1890

in Großbritannien

	die Produktion: Mill. Tonnen	die Ausfuhr: Mill. Tonnen	die Ausfuhr in % d. Produkion:
an Steinkohlen . .	181,6	30,14	16,5
an Roheisen . . .	7,9	1,1	12,5

in Deutschland

	die Produktion: Mill. Tonnen	die Ausfuhr: Mill. Tonnen	die Ausfuhr in % d. Produktion:
an Steinkohlen . .	70,2	9,1	12,7
an Roheisen . . .	4,6	0,1	1,3

Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, welches im Jahre 1893 zustande kam, ist allmählich entstanden. Es hat eine längere Vorgeschichte. Die Versuche, zu einer Preisvereinigung für Gaskohlen zu gelangen, datieren bis zum Jahre 1878 zurück[1]. In den Jahren 1880 und 1885 schloß man „Förderkonventionen", um eine gemeinsame Regelung und gemäßigte Einschränkung der Kohlenförderung zu erzielen.

Die Bildung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats, das von Anfang an fast alle Zechen des Ruhrgebiets umfaßte, ist schon in Rücksicht auf die verhältnismäßig geringe räumliche Ausdehnung dieses Kohlenbezirks und die zahlreichen persönlichen und wirtschaftlichen Beziehungen der leitenden Personen nicht eine merkwürdige, sondern eine geradezu selbstverständliche Erscheinung. Bei dem monopolartigen Charakter der Kohle hätte man auf den Gedanken der Bildung des Syndikats kommen müssen, auch wenn ein Vorgang nirgendwo vorhanden gewesen wäre.

---

[1] Referat des Regierungsrats Dr. Voelcker bei den Kontradiktorischen Verhandlungen über deutsche Kartelle am 14. November 1902. Heft 1. Berlin 1903. Franz Siemenroth. S. 26.

Wenn ähnliche Syndikate für die Kohle in Großbritannien bis jetzt noch nicht existieren, so zeigt dies nur, daß die deutschen Kohlenindustriellen der Gegenwart mehr geschäftlichen Sinn besitzen, als ihre englischen Berufsgenossen.

Seit Jahren wird, wie kaum erwähnt zu werden braucht, in den Kreisen der britischen Kohlenindustrie der Plan, die britischen Kohlengruben nach dem Muster des deutschen Kohlensyndikats zu einem Kartell zu vereinigen, erörtert [1].

Wahrscheinlich hat die in den 80er Jahren trotz des Steigens der Produktion recht ungünstige Lage des Rheinisch-Westfälischen Kohlenbergbaues viel zu dem Zustandekommen des Kohlensyndikats im Jahre 1893 beigetragen.

Die britische Kohlenindustrie hat wie die deutsche seit dem Jahre 1880 außerordentliche Fortschritte gemacht.

Es betrug die

Produktion von Steinkohle

im Jahre	in Großbritannien: Mill. Tonnen	in Deutschland: Mill. Tonnen
1880	147	46,9
1890	182	70,2
1900	225	109,2
1902	227	107,4
1903	230,3	116,6

Bei der deutschen Steinkohlenproduktion darf nicht übersehen werden, daß die hier nicht aufgezählte Menge der geförderten Braunkohle im Jahre 1903 45,6 Mill. t betrug.

Die britische Kohlenindustrie hatte wegen der Vorzüglichkeit der britischen Kohle, besonders der Anthrazitkohle, und wegen der Lage der englischen Kohlenfelder in nächster Nähe des Meeres, sowie infolge der zunehmenden Größe der britischen Handels- und Kriegsflotte, viel bessere Gelegenheit, durch gesteigerte Ausfuhr die zunehmende Produktion abzusetzen. Die Ausfuhr britischer Kohle stieg von 16,4 Mill. t im Jahre 1879 auf 43,1 Mill. t im Jahre 1902 [2].

Die Ausfuhr von Kohle, einschließlich Koks, aus Großbritannien hat im Laufe der Zeit einen derartigen Umfang angenommen, daß sie im Jahre 1902 ziemlich 10 % der Gesamtausfuhr des Landes,

[1] Dr. Robert Liefmann, Schutzzoll und Kartelle. Jena 1903. S. 66.

[2] Statistical Abstract for the United Kingdom. From 1888 to 1902. London 1903. [Ed. 1727.] S. 111.

in den beiden vorausgehenden Jahren sogar noch mehr Prozente der Gesamtausfuhr der britischen Produkte ausmachte[1].

Die Ausfuhr der deutschen Steinkohle begegnet viel größeren Schwierigkeiten. Infolgedessen war bei der Überproduktion vor etwa 15—20 Jahren das Bedürfnis nach einer Kartellierung ein größeres.

Wenn die britische Hochofenindustrie heute noch nicht zu einem Syndikat gelangt ist, so liegt es zum Teil vielleicht daran, daß ein so großer Teil des in Großbritannien hergestellten Roheisens, besonders aber des zum Verkauf gelangenden Roheisens, in das Ausland abgesetzt wird. Im Jahre 1890 wurden 12,5 % der gesamten britischen Produktion an Roheisen ins Ausland verkauft. In Deutschland nur 1,3 %. Je größer der Verkauf in das Ausland, um so schwieriger ist anfangs die Syndizierung.

Auf dem Gebiete der Eisenindustrie dürfte aber der wesentliche Grund, warum in Großbritannien noch keine Kartelle von Bedeutung vorhanden sind, in dem Freihandel beruhen. Der Gedanke, in einem durch Zölle in Höhe von 20—25 % vom Werte gesicherten Absatzgebiet die gegenseitige Unterbietung durch Preisvereinbarungen oder durch Syndikate, die den einzelnen Werken die gesamte Produktion abkaufen, um sie weiter zu verkaufen, auszuschließen, liegt in der Tat nicht fern. Jedes Kartell auf dem Gebiete der Eisenindustrie in dem freihändlerischen Großbritannien kann aber natürlich durch die amerikanische, deutsche oder belgische Einfuhr in seiner Wirksamkeit unterbunden werden. Für die britischen Kohlen- und Eisenindustriellen legt sich daher der Gedanke der Fusion näher, als der Gedanke, Kartelle zu bilden.

Sobald eine Preisvereinbarung in England sich erforderlich machte, besonders um eine Monopolstellung auf dem Gebiete des Kohlenbergbaues oder der Eisenindustrie auszunützen, hat man zu der Form der vollständigen Fusion gegriffen. Der Vorzug der Fusion gegenüber dem Kartell besteht für die britischen Industriellen auch in der Gesetzgebung. Die britische Gesetzgebung bezeichnet nämlich monopolistische Vereinbarungen als gegen die Gewerbefreiheit verstoßend, als contracts in restraint of trade, versagt ihnen die Klagbarkeit und gestattet die Rückforderung geleisteter Sicherheit[2].

---

[1] British and Foreign Trade and Industry. Memoranda, Statistical Tables and Charts. Prepared in the Board of Trade. Eyre and Spottiswoode. London 1903. [Cd. 1761]. S. 97.

[2] Dr. Robert Liefmann, Schutzzoll und Kartelle. Jena 1903. S. 11.

Auch wird die Fusion in Großbritannien durch den Kapitalreichtum des Landes und den niedrigen Zinsfuß begünstigt.

In den Vereinigten Staaten von Amerika sind im Laufe der Zeit die Kartelle (Pools), wie mit Recht der Bericht der British Iron Trade Association hervorhebt, der kräftigeren Institution der Trusts, der Fusionen größten Stiles, gewichen. Wohl bestehen in den Vereinigten Staaten noch eine Anzahl Kartelle, aber der Hauptwert besteht gerade darin, daß die Mitgliederzahl gering und die einzelnen Mitglieder, wie vor allem die United States Steel Corporation, von ungewöhnlicher Größe und Stärke sind.

Der Grundzug der Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie in den letzten Jahrzehnten ist, wie weiter unten nachgewiesen werden wird, die Fusion, die Zusammenschmelzung verschiedener Betriebe gleicher oder sich ergänzender Beschaffenheit. Hingegen sind die Vereinbarungen über Erzeugung und Preise nur eine Begleiterscheinung. Mit Recht hat diesen Charakter der amerikanischen Entwicklung L. Glier in seiner ausgezeichneten Arbeit „Zur neuesten Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie" hervorgehoben [1].

Diese Eigenart der amerikanischen Entwicklung hängt vor allem mit der kühnen und energischen Persönlichkeit Andrew Carnegies zusammen, für den in seinem raschen Vorwärtsstreben jedes Kartell auf die Dauer zu eng war.

Carnegie hatte seit seinem bekannten Deal mit Rockefeller im Jahre 1896 gar kein Interesse mehr an Preisvereinbarungen. Der billige Bezug von Eisenerzen aus den Rockefellerschen Lake Superior Consolidated Iron Mines, den sich Carnegie durch diesen Vertrag mit dem gewaltigen Finanzmagnaten verschaffte, gab ihm eine derartige Überlegenheit gegenüber der Konkurrenz, daß er nunmehr auf alle Pools verzichtete [2].

Aber natürlich mußten die Wirkungen der Kartelle in verstärkter Form den Konsumenten fühlbar werden, wenn das Kartell nur aus wenigen mächtigen Trusts, die von der Kohle und dem Erze bis zum fertigen Walzwerkserzeugnis den Produktionsprozeß beherrschten, bestand. Die Entwicklung der amerikanischen Industrie dahin, daß die gleichartigen Betriebe sich zu einer Firma vereinigten, und ebenso dahin, daß eine Firma sich für die verschiedenen Zweige des Produktionsprozesses von der Kohle und dem Erze bis zum Walzwerks-

[1] L. Glier in: Schmollers Jahrbuch. Leipzig 1903. 3. Heft. S. 263.
[2] L. Glier, ebenda, S. 257.

produkt bildet, hat seinen Grund ähnlich wie in England zum Teil in der amerikanischen Gesetzgebung. Während in Deutschland die Gesetzgebung und Rechtsprechung den Kartell- und Syndikatsvertrag grundsätzlich anerkennt, war dies in den Vereinigten Staaten nicht der Fall. Auf diese Weise war eine Erfüllung eines derartigen Vertrages in den Vereinigten Staaten nie erzwingbar. Selbst wenn einer abgeschlossen war, konnte man jederzeit davon losbrechen, denn der Vertrag war ja „illegal“. So schwebten die sämtlichen Pools in der Luft, und kein Teilnehmer wußte, ob die Abmachung, die heute galt, morgen noch bestand [1].

Unter den amerikanischen Fabrikanten herrschte das äußerste Mißtrauen gegeneinander. Es mag sehr fraglich sein, ob auch nur ein einziger Syndikatsvertrag streng beobachtet wurde. Leute, die es wissen könnten, sagt Glier, verneinen dies. So lag über den Pools eine Wolke von Mißtrauen, Haß und Erfahrungen allerschlimmster Art. Das sind die Hauptmomente, welche, abgesehen von dem der Industrie ohnehin innewohnenden Triebe zur Verschmelzung, auf einen Zusammenschluß hindrängten. Dazu kamen die offen zu Tage liegenden Vorteile, die aus Fusionen erwuchsen. In einer anderen Industriebranche würde eine derartig großartige Vertrustung unter gleichartigen Umständen kaum eingetreten sein. Aber die Eisenindustrie drängt eben ihrem Charakter nach zum Großbetriebe. Sie drängt ferner nach dem Besitz eigener Kohlengruben und eigener Erze.

Wie oben in dem Kapitel über „die eiserne Kontinentalsperre der Neuzeit“ Seite 41 erwähnt wurde, fanden sich in den Vereinigten Staaten die Schienenwalzwerke bereits im Jahre 1887 zu einem Kartell (Rail-Pool) zusammen.

Sind nun aber die die Schienen verbrauchenden amerikanischen Eisenbahnen nicht durch die höheren Preise geschädigt worden? Professor Lexis war, wie oben mitgeteilt wurde, der Ansicht, daß durch die hohen Schienenpreise die zivilisatorische Entwicklung der Vereinigten Staaten aufgehalten worden sei, und daß daher die Vereinigten Staaten besser daran getan hätten, in den 70er Jahren zum Freihandel überzugehen. Kann aber überhaupt, muß man da fragen, die Entwicklung des Eisenbahnnetzes eines Staates eine noch schnellere und großartigere sein, als sie es in den Vereinigten Staaten während der letzten 40 Jahre gewesen ist?

---

[1] L. Glier in: Schmollers Jahrbuch. Leipzig 1893. 3. Heft. S. 278.

Nachfolgende Tabelle gibt eine Übersicht der Entwicklung der Durchschnittspreise von Stahlschienen in den Vereinigten Staaten[1].

Durchschnittspreise der Stahlschienen pro Tonne:

im Jahre	Dollar		Mark
1869	132,25	=	529
1870	106,75	=	427
1875	68,75	=	275
1878	42,25	=	169
1880	67,50	=	270
1883	35,00	=	140
1897	16—18	=	64—72
1899	18—35	=	72—140
1904	28,00	=	112

Abgesehen von einzelnen Schwankungen ist also der Durchschnittspreis von 132 Dollar im Jahre 1869 auf ca. 28 Dollar im Jahre 1904, also auf weniger als den vierten Teil des Preises, gesunken. Die Produktionskosten an Stahlschienen sind gegenwärtig sicher nirgendwo geringer als in den Vereinigten Staaten. Da der Schutzzoll die ungeheure Nachfrage der Vereinigten Staaten der inländischen Eisenindustrie sicherte, so sind Stahlwerke, die ausschließlich der Schienenfabrikation dienen, von enormer Größe errichtet worden. Das klassische Beispiel in dieser Hinsicht ist die Entwicklung des Schienenwalzwerkes der einst von Andrew Carnegie aufgekauften und ausgebauten Edgar Thomsons Steel Works bei Pittsburg seit seiner Erbauung im Jahre 1875[2]:

im Jahre	Erzeugung von Eisenbahnschienen: Tonnen
1875	5 853
1880	100 095
1885	126 656
1890	332 942
1895	324 778
1900	626 831
1901	708 113
1902	709 906
1903	675 214

[1] Dr. Ludwig Beck, Die Geschichte des Eisens. 5. Abt. Braunschweig 1903. S. 1340.

[2] „Stahl und Eisen" vom 1. Mai 1904. S. 545.

Die technische Einrichtung dieses Werks hat die Bewunderung aller Besucher in den letzten Jahren gefunden. Die riesenhafte Größe der Produktion, die täglich 2500 t Eisenbahnschienen beträgt und 3000 t, d. h. 933000 t pro Jahr betragen kann, muß natürlich die Kosten der Produktion auf das denkbar geringste Maß reduzieren[1]. Daß ein solches Spezialwerk von derartigen Dimensionen in den Vereinigten Staaten und nicht in Großbritannien errichtet ist, verdanken die Vereinigten Staaten allein ihrem Schutzzoll. Im Jahre 1901 betrug die Produktion dieses einen amerikanischen Werks (708113 t) fast ebensoviel wie diejenige von ganz Großbritannien (732260 t[2]).

Die amerikanische Eisenindustrie ist noch jetzt, trotz des Stahltrusts, stark kartelliert[3].

Selbstverständlich hat in dem amerikanischen Kartell der Eisenindustrie die United States Steel Corporation einen besonderen Einfluß. Nach L. Gliers Darstellung sind die amerikanischen Eisenkartelle unter Führung der Corporation in ihrer Preispolitik sehr vorsichtig gewesen. Die amerikanischen Kartelle sind sich mehr und mehr darüber klar geworden, daß mäßige Gewinne bei stabilen Preisen vorteilhafter sind, als hohe Preise und große Gewinne mit dem darauf folgenden, unvermeidlichen Rückschlag.

Trotz der steigenden Roheisenpreise während des Jahres 1902 hat sich die Corporation mit Erfolg gegen jede Erhöhung der Preise für die kartellierten schwereren Fertigfabrikate gestemmt.

Wir haben in dem Verlauf dieses Buches schon eine Menge von Vorwürfen kennen gelernt, die aus den Kreisen der Wissenschaft ebenso wie in der Presse oder in den Parlamenten gegen die Kartelle und besonders gegen ihr Zusammenwirken mit den Schutzzöllen er-

[1] Nach dem unten S. 183 erwähnten Bericht von J. St. Jeans an die englische Zolltarifkommission (§§ 94, 186, 183) betragen die Kosten der Arbeit bei der Herstellung von Schienen wahrscheinlich im Durchschnitt in Amerika nicht mehr als 65 % der Kosten in Großbritannien. Nach einer in diesem Bericht § 183 angeführten Äußerung Schwabs, des früheren Präsidenten des Stahltrusts, lassen sich Schienen in Amerika für 12 Dollars = 48 Mark herstellen.

[2] Annual Statistical Report to the Members of the British Iron and Trade Association. London 1902. By J. Stephen Jeans. S. 11.

[3] L. Glier, Unternehmerverbände und Preise in der amerikanischen Eisenindustrie, in: Preußische Jahrbücher. 114. Bd. Heft 1. Oktober 1903. S. 81 f., sowie: Zur neuesten Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie, in: Schmollers Jahrbuch usw. Heft 1. 1904. S. 264.

hoben sind. Wegen der Schädlichkeit, die in dem kombinierten Zusammenwirken der Kartelle mit den Schutzzöllen liege, wollen Männer der Wissenschaft, wie Brentano, Lotz, Dietzel, die industriellen Zölle ganz fallen lassen.

Wenn man die Schriften der genannten Autoren liest, so gewinnt man den Eindruck, als finde durch die Ausnutzung des Zollschutzes durch die Kartelle und insonderheit durch den Verkauf der geschützten Waren zu billigeren Preisen ins Ausland eine außerordentliche Ausbeutung der ganzen Nation statt.

Wir haben gesehen, daß Brentano die industriellen Schutzzölle der Gegenwart als eine Einrichtung bezeichnet[1], „um den heimischen Konsumenten die Mittel zur leichteren Besiegung der Konkurrenten auf dem Weltmarkte zu entreißen"!

Durch die hohen Inlandspreise, welche die Kartelle den heimischen Konsumenten auferlegen, wird dieser, nach Brentanos Auffassung, heute genötigt, Zuschüsse zur billigeren Versorgung des Auslandes zu zahlen.

Professor Lotz scheint die Industriezölle, die kartellierten Industrien zugute kommen, für noch schlimmer zu halten, als die Agrarzölle, deren Verderblichkeit er so oft und eingehend behandelt hat. Er schreibt nämlich, nachdem er die Zuversicht ausgesprochen hat, daß die Agrarzölle wenigstens mit der Zeit eine Gegenbewegung auslösen würden, die zur Auflösung derselben zu führen geeignet ist, wie folgt:

„Was dagegen die Lage des Industriezollschutzes betrifft, so bedeutet die jetzige Konservierung der Schutzzölle kartellierter Industrien eine für die Zukunft des Vaterlandes und unserer Wirtschaftsordnung vielleicht weit folgenschwerere Entscheidung, als manche annehmen mögen[2]."

Es ist an dieser Stelle nötig, einmal den Streitgegenstand ins Auge zu fassen und nach seinem Werte zu fragen. Es ist mir stets aufgefallen, wie leicht aus Abneigung gegen jede Zahl, gegen jedes Größenverhältnis sich selbst große Nationalökonomen und manch andere bedeutende Männer haben verleiten lassen, über Fragen dieser Art zu urteilen, ohne eine Vorstellung von der Größe des Streitobjektes zu haben.

---

[1] Lujo Brentano, Das Freihandelsargument. S. 15.

[2] Professor Dr. W. Lotz, Sonderinteressen gegenüber der Wissenschaft einst und jetzt. Berlin 1902. Verlag von Leonhard Simion. S. 28.

Wenn jemand in der theoretischen Vorstellung aufgewachsen ist, daß der Zoll um seinen Betrag den Preis, wenn nicht immer, so doch regelmäßig erhöht, so kann man sich nicht wundern, wenn er einigermaßen besorgt ist, sobald er hört, daß die Roheisenerzeugung des Deutschen Reiches von 10 Mill. t im Werte von 525 Mill. Mk. im Jahre 1903 durch den Roheisenzoll um ca. 20 % in seinem Werte gesteigert worden sei. Die Kartelle haben ja, davon wird er überzeugt sein, den Zollschutz voll ausgenutzt. Die wenigsten ahnen, wie klein der Teil der deutschen Roheisenproduktion ist, auf dem die Roheisensyndikate zum Schaden der Verbraucher einen Einfluß ausüben können. Statt dessen gelangen von diesen 10 Mill. t nur etwa 1 Mill. t in die Hand der Roheisensyndikate.

Auf diese 10 % der deutschen Roheisenproduktion können sie ihren preissteigernden Einfluß erstrecken; die übrigen 90 % wandern fast ganz direkt in das Stahlwerk der das Roheisen herstellenden gemischten Werke.

Die Gesamtbeteiligungsziffer des rheinisch-westfälischen Roheisensyndikats betrug nach den bei den kontradiktorischen Verhandlungen über deutsche Kartelle am 30. November 1903 von Regierungsrat Dr. Voelcker[1] abgegebenen Erklärungen nur 1125600 t. Davon entfallen auf die reinen Hochofenwerke 665600 t und auf die gemischten Werke 460000 t. Von dem Rechte, diese 460000 t durch das Roheisensyndikat zu verkaufen, haben die gemischten Werke nur sehr wenig Gebrauch gemacht zur Zeit der Hochkonjunktur[2].

Die Gesamtbeteiligung der beiden rheinischen Roheisensyndikate betrug im Jahre 1900 1752720 t, der tatsächliche Versand aber betrug 1098964 t[3]. Durch diesen Betrag, in dem noch das aus den gemischten Werken kommende Roheisen enthalten ist, wird die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Stahlindustrie nicht behindert.

Ebenso gelangt nur ein kleiner Teil des im Deutschen Reiche produzierten Halbzeugs in die Hand des Halbzeugverbandes. Der überwiegende Teil des Halbzeugs wird von den Halbzeugproduzenten selbst verbraucht.

Daß aber der Schwerpunkt bei den gemischten Betrieben liegt, erhellt am besten daraus, daß im Jahre 1900 deren Verbrauch an

[1] Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Heft 5. S. 171.

[2] Vgl. die Aussage des Kommerzienrats Weiland in Siegen bei den Kontradiktorischen Verhandlungen a. a. O. Heft 5. S. 175.

[3] Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Heft 5. S. 171 u. 172.

Halbzeug 5983000 t im Werte von 498,3 Mill. Mk., der der reinen Walzwerke nur 737000 t im Werte von 91,5 Mk. Mill. betrug; erstere verarbeiteten also 89, letztere nur 11 % des produzierten Halbzeugs, ein Verhältnis, das sich immer mehr zuungunsten der reinen Walzwerke verschiebt; einige gemischte Werke sind darauf angewiesen, noch Halbzeug zuzukaufen, und zwar bezogen sie im Jahre 1900 noch 251000 t im Werte von 30,1 Mill. Mk.[1]

Wir kommen nun zu der Frage der billigeren Verkäufe ins Ausland.

Man verkauft nicht erst seit dem Aufkommen der Kartelle billiger ins Ausland, sondern hat dies schon viel früher getan, schon vor 100 Jahren, im großen Stile.

H. C. Carey erinnerte bereits in seinen im Jahre 1860 erschienenen Werken: „Die Grundlage der Sozialwissenschaft" daran, daß die Engländer im vorigen Jahrhundert vielfach ihre Waren billiger ins Ausland verkauften, um das Aufkommen ausländischer Industrien schon in der Entstehung zu unterdrücken.

Ein berühmtes Parlamentsmitglied, Henry Brougham, später Lord Brougham, hatte im Jahre 1815 offen erklärt, daß England imstande sei, einige Verluste bei der Ausfuhr englischer Waren zu ertragen, wenn es dadurch die auswärtigen Manufakturen im Keime ersticke[2].

Das war allerdings zu jener Zeit, wo die englische Industrie noch durch Zölle geschützt war. Aber auch jetzt verkaufen englische Industrielle nicht selten ins Ausland billiger. Jedenfalls hat im allgemeinen der Ausländer es überall nötig, seine Waren ein wenig, etwa 10 %, billiger anzubieten, um überhaupt ins Geschäft zu kommen und im Geschäft zu bleiben. Es spricht doch im geschäftlichen Leben sowohl die nationale Zusammengehörigkeit, als vor allem auch die persönliche oder gar verwandtschaftliche Beziehung bei gleicher Güte der Ware ein erhebliches Wort mit.

Wesentlich billigere Preise in dauerndem Geschäftsverkehr beruhen allerdings meist auf der Kombination von Sicherungszoll und Kartell. Seit Jahrzehnten in immer steigendem Maße hat man, sowohl in der Wissenschaft als in dem öffentlichen Leben, billigere Verkäufe ins Ausland abfällig beurteilt.

---

[1] Dr. H. Voelcker, Berichte über das Kartellwesen in der inländischen Eisenindustrie. Berlin 1903. Franz Siemenroth. S. 55.

[2] H. C. Carey, Die Grundlagen der Sozialwissenschaft. Herausgegeben von C. Adler. München 1863. 2. Bd. S. 155/56.

Bereits bei den deutschen Zolltarifverhandlungen des Jahres 1879 wurde von verschiedenen Seiten auf die Gewohnheit der Koalitionen von Industriellen hingewiesen, billiger ins Ausland als in das Inland zu verkaufen. Die Gewohnheit des billigeren Verkaufs ins Ausland haben einzelne Kartelle der deutschen Eisenindustrie auch in der Zeit, wo sie einen Zollschutz nicht genossen, beibehalten.

Es bestand zur Zeit der Enquetekommission im Jahre 1878 — also zur Zeit des Freihandels für Schienen — eine Stahlschienenvereinigung im Deutschen Reiche, welcher die größten Werke angehörten [1]. Bei den Reichstagsverhandlungen über den Zolltarif im Jahre 1879 ist wiederholt darauf hingewiesen worden, sowohl von freihändlerischer als schutzzöllnerischer Seite, daß die deutschen Schienen billiger ins Ausland als ins Inland verkauft werden. Entstanden ist diese Koalition der Schienenfabrikanten wohl ebenso wie die der Weißblechfabrikanten noch vor der Aufhebung der Eisenzölle für Walzwerkserzeugnisse im Jahre 1877, also unter dem Schutzzollsystem. „Unter dem Freihandel" — so äußerte sich der Abgeordnete Richter-Hagen am 16. Mai 1879 im Reichstage — „hat die Konnivenz der Behörden, der Umstand, daß vom Ministerium die auswärtigen Submittenten ausgeschlossen wurden, daß man also einen Zustand tatsächlich herbeiführte, eine Monopolisierung machte, als wenn ein Schutzzoll bestände — diese Konnivenz der Behörden hat diese Koalitionen möglich gemacht, die sonst nur unter dem Schutzzollsystem bei der Absperrung des heimischen Marktes möglich geworden wären." Im einzelnen behauptete Richter, daß die rheinischen Stahlwerke in Ruhrort den holländischen Staatsbahnen Schienen zu 100 Mk. die Tonne offeriert hätten, während sie dieselben der Rhein-Weserbahn zu 180 Mk. offerierten. Auch der Abgeordnete Stumm konstatierte am 16. Mai 1879, daß der Preisunterschied zwischen den deutschen Schienen im Inland und im Ausland ein hoher sei und daß er zuweilen 40—50 Mk. pro Tonne betrage [2]. Auch der Bericht der Eisenenquetekommission erkennt an, daß einzelne Behörden, insbesondere die Staaseisenbahnverwaltungen, für deutsches Fabrikat höhere Preise bewilligt hätten, als die aus-

[1] Dr. Max Sering, Geschichte der deutsch-preußischen Eisenzölle. Leipzig 1882. S. 225.

[2] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags. 4. Legislaturperiode, 2. Session. 1879. 2. Bd. S. 1246.

ländische Konkurrenz sie stellt, und erwähnt, daß man es dieser Maßnahme zuschriebe, wenn die deutschen Schienenwerke nicht schon mit Aufhebung der Eisenzölle zum Stillstand gezwungen wären.

Mit den Fortschritten, welche das Kartellwesen in der deutschen Großeisenindustrie machte, mehrten sich in der Folgezeit die Klagen über billigere Verkäufe in das Ausland.

Wir haben oben schon gesehen, daß sowohl auf dem Gebiete des Roheisens als des Halbzeugs, wo die Klagen der verbrauchenden Industrien am heftigsten waren, das Streitobjekt für die Gesamtheit der Volkswirtschaft nicht als ein ansehnliches zu betrachten ist. Die Mengen von Roheisen wie von Halbzeug, die überhaupt an das Ausland verkauft wurden, fallen gegenüber der inländischen Produktion und Konsumtion an Roheisen wie Halbzeug nur wenig ins Gewicht. Von der Gesamterzeugung an Roheisen im Deutschen Reiche in Höhe von 10 Mill. t im Jahre 1903 gingen nur 418072 t im Werte von 23,8 Mill. Mk. ins Ausland. Von der gesamten Erzeugung an Rohstahl (Flußeisen und Schweißeisen) in Höhe von 9,7 Mill. t im Jahre 1903 gingen nur 638182 t Halbzeug, die in der Ausfuhrstatistik als Luppeneisen, Rohschienen und Ingots bezeichnet werden und einen Wert von 46,6 Mill. Mk. haben, in das Ausland.

Die deutsche Volkswirtschaft als Ganzes wird durch die Auslandsverkäufe dieser kleinen Mengen nicht in einer nennenswerten Weise berührt.

Anders verhält es sich selbstverständlich mit der Lage der Eisengießereien, Puddel- und Stahlwerke, die keine Hochöfen besitzen und ihr Roheisen kaufen müssen, sowie der sogenannten reinen Walzwerke, die nicht mit einem Stahlwerke verbunden sind und daher ihr Halbzeug kaufen. Die reinen Stahlwerke, die weder mit einem Hochofen noch mit einem Walzwerke verbunden sind, sind so gut wie von der Bildfläche verschwunden.

Es sei schon hier erwähnt, daß es noch einige sehr große Stahl- und Walzwerke im Deutschen Reiche gibt, wie die Bismarckhütte und die Huldschinskyschen Walzwerke in Oberschlesien, die nicht mit einem Hochofenwerke verbunden sind und daher ihr Roheisen kaufen müssen. Dessenungeachtet ist während des ganzen letzten Vierteljahrhunderts der Generaldirektor der Bismarckhütte, Kommerzienrat Kollmann, ein Hauptträger des Schutzzollgedankens für alle Zweige der Eisenindustrie wie der nationalen Arbeit überhaupt im Deutschen Reiche gewesen.

Will man sich aber ein Bild davon machen, in welcher Weise die Interessen derjenigen Eisengießereien und Stahlwerke, die ihr Roheisen kaufen mußten, sowie derjenigen reinen Walzwerke, die ihr Halbzeug (Rohstahl, vorgewalztes Material) kaufen mußten, durch den billigeren Verkauf ins Ausland berührt wurden, so muß man die Menge an Roheisen und an Halbzeug, die im Deutschen Reich zum Verkauf gelangte, in Vergleich setzen zu derjenigen Menge, die ins Ausland verkauft wurde.

Von den 10 Mill. t Roheisen, die im Jahre 1903 im Deutschen Reich produziert wurden, dürften nur 20%, etwa 2 Mill. t überhaupt zum Verkauf gelangt sein.

Im Jahre 1900 wurden folgende Mengen inländischen Roheisens verkauft.

Es kauften aus dem Inlande Roheisen[1]:

die Eisengießereien	1 031 688 t
die Schweißeisenherstellung . .	523 986 t
die Flußeisenherstellung . . .	1 250 453 t
	2 805 127 t

Seit dem Jahre 1900 hat die Bildung der organischen Betriebsvereinigungen (kombinierten Werke) auf dem Gebiete der Großeisenindustrie immer weitere Fortschritte gemacht. Daher ist anzunehmen, daß im Jahre 1903 der Selbstverbrauch an Roheisen bedeutend zugenommen, der Verkauf aber abgenommen hat. Erst neuerdings ist die Bismarckhütte in Oberschlesien in eine Interessengemeinschaft mit der oberschlesischen Eisenindustrie-Aktiengesellschaft Caro, Hegenscheidt in Gleiwitz, eingetreten, so daß sie tatsächlich ihr Roheisen innerhalb ihrer eigenen Interessensphäre herstellt.

Diese etwa 2 Mill. t im Inlande erzeugten und im Inlande abgesetzten Roheisens sind gegenüberzustellen den 418 072 t Roheisen, die ins Ausland verkauft wurden. Die Frage, um die es sich handelt, ist die: Hat der Verkauf der 418 072 t Roheisen in das Ausland die Verbraucher der etwa 2 Mill. t im Inlande verkauften Roheisens beeinträchtigt?

Von dem Jahre 1903, in dem die Roheisenherstellung im Deutschen Reiche so bedeutend angewachsen war, daß die Unterbringung den Eisenwerken ernste Sorge machte, wird wohl niemand nachteilige Wirkung des Auslandverkaufs erwarten. In dem Jahre

[1] Regierungsrat Dr. Voelcker, Berichte über das Kartellwesen in der inländischen Eisenindustrie. 1. Teil. Berlin 1903. Franz Siemenroth. S. 128.

1903 bedeutet der Auslandverkauf für die deutsche Eisenindustrie ein solches Glück, daß darüber wohl auf allen Seiten Einstimmigkeit herrschen dürfte. Anders stellt sich die Frage für die Jahre der Roheisennot von 1899 und 1900. Es würde uns viel zu weit führen, wenn wir auf alle Klagen, welche die Käufer von Roheisen in den letzten Jahren gegen die Roheisensyndikate vorgebracht haben, hier eingehen wollten. Wir haben gezeigt, daß die Wertobjekte, um die es sich handelt, für die Gesamtheit der Volkswirtschaft von nur sehr bescheidenem Umfange sind. Die 418072 t, die im Jahre 1903 ausgeführt wurden, betragen einen Wert von 23,8 Mill. Mk. bei einem Durchschnittspreis von 57,2 Mk. pro Tonne[1].

Ganz ähnlich wie mit Roheisen verhält es sich mit dem Halbzeuge (Rohstahl und vorgewalztem Material). Auch von dem deutschen Rohstahl, dessen Produktion seit dem Jahre 1880 oben in dem Kapitel über „Die eiserne Kontinentalsperre der Neuzeit" S. 47 eingehend behandelt worden ist, gelangt nur ein kleiner Teil als Halbzeug (vorgeblocktes Material) überhaupt zum Verkauf und ein noch kleinerer Teil in das Ausland.

Nach der Statistik des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller (1904 Nr. 5) betrug die Erzeugung von Flußeisen (Rohblöcke und Stahlformguß) im Jahre 1893 8801515 t. Hierzu kommen rund 900000 t Schweißeisen in rohem Zustande[2]. Zusammen beträgt also die Herstellung von Flußeisen und Schweißeisen in rohem Zustande 9,7 Mill. t im Jahre 1903.

Für ausländische Fachmänner bemerke ich, daß die Produktion an Flußeisen und Schweißeisen von 9,7 Mill. t nicht im Widerspruch steht zu dem Verbrauch an Roheisen von 9,7 Mill. t im Jahre 1903, wie er oben in dem Kapitel über „Das Steigen der Nachfrage" berechnet worden ist. Obgleich das Roheisen bei der Erzeugung von Flußeisenblöcken einen Abfall von 20% erleidet, ist doch die Erzeugung an Schweißeisen und Flußeisen in rohem Zustande gleich dem Verbrauch von Roheisen überhaupt, da in Deutschland gegenwärtig sehr beträchtliche Mengen an Schrott in den Stahlwerken verbraucht werden. Von den 9,7 Mill. t Flußeisen und Schweißeisen ist aber in der Form von Halbzeug (Blöcken, Rohluppen, vorgewalztem Material) nur ein sehr kleines Quantum zum Verkauf

[1] Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs. Jahrgang 1904. 2. Heft. S. 138.

[2] Statistik des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller. Berlin 1904. Nr. 6.

gelangt. An Flußeisen und Flußstahl kamen 490 105 Blöcke (Ingots) und 1 921 403 t Halbfabrikate (Blooms, Billets, Platinen) zusammen also 2 411 508 t sogenantes Halbzeug zum Verkauf. An Schweißeisen und Schweißstahl kamen 52 853 t (Rohluppen und Rohschienen) zum Verkauf. Angenommen, daß alles zum Verkauf gelangte Halbzeug der Tätigkeit des Halbzeugverbandes zugefallen wäre, so konnte dieser Bereich doch nur 2 464 343 t betragen. Selbstverständlich gehörten aber nicht alle Halbzeug verkaufenden Werke zum Halbzeugverband. Die Einflußsphäre des Halbzeugverbandes in der Hochhaltung des Inlandspreises erstreckt sich also nur auf etwa ¼ der Gesamtproduktion an schmiedbarem Eisen und Stahl (Schweißeisen und Flußeisen) in Höhe von 9,7 Mill. t; ¾ der Produktion an Rohstahl und sonstigem schmiedbarem Eisen, machen ihre weitere Reise durch die Produktionsstadien, vollständig unbhängig von der eventuellen Verteuerung des Halbzeugverbandes.

Und von diesen 2,4 Mill. t zum Verkauf gelangten Halbzeuges, sind, wie erwähnt, nur 638 181 t im Werte von 46,6 Mill. Mk., also nur der vierte Teil, in das Ausland abgesetzt worden. Dabei haben die Auslandsverkäufe an Roheisen wie Halbzeug im Jahre 1903 eine noch nicht dagewesene Höhe erreicht. Der gesamte Wertbetrag des in das Ausland abgesetzten Roheisens und Halbzeuges beträgt also 70,4 Mill. Mk.

Wenn nun diese Mengen von Roheisen und Halbzeug nach dem Auslande wirklich um etwa 10 Mill. Mk. billiger verkauft worden wären, als dem inländischen Marktpreise entspricht, wäre das wirklch ein so entsetzliches, nationales Unglück? Würde dieser Umstand genügen, um die Frage aufzuwerfen, ob es nicht richtiger sei, die Eisenzölle überhaupt, oder wenigstens den für Roheisen und Halbzeug (Luppeneisen, Rohschienen, Ingots) abzuschaffen. Die Gesamtproduktion der 10 Mill. t Roheisen stellt allein einen Wert von 525 Mill. Mk. dar. Die Gesamtproduktion der 9,7 Mill. t an Flußeisen und Schweißeisen in rohem Zustande stellt, den Durchschnittswert für die Tonne Halbzeug zu 79,5 berechnet, einen Wertbetrag von 771,1 Mill. Mk. dar. Also derartige große Produktionsmengen sollen künftig nach dem Wunsche unserer Freihändler ungeschützt bleiben, weil Roheisen und Halbzeug um vielleicht 10 Mill. Mk. billiger in das Ausland als in das Inland verkauft worden ist.

Und ebenso sind heftige Anklagen von freihändlerischer Seite gegen den billigeren Verkauf von Fertigfabrikaten des Walzwerks, z. B. Schienen, Trägern, Blechen, Walzdraht, in das Ausland er-

hoben worden. Auch für die Fertigfabrikate wünschen die Theoretiker des Freihandels Zollfreiheit. Die Produktion an Fertigfabrikaten des Walzwerks in Höhe von 6,7 Mill. t im Werte von 858,6 Mill. Mk. im Jahre 1903, die sich bisher eines Zollschutzes in Höhe von 15—25 % vom Werte erfreut, soll künftig ungeschützt bleiben, weil etwa 30 % davon in das Ausland zu einem billigeren Preise als in das Inland verkauft werden.

Mit solchen an eine Milliarde nahe herankommenden Wertobjekten, die einen wesentlichen Teil der gesamten Produktion des Deutschen Reiches ausmachen, soll man doch sehr vorsichtig umgehen. Die jährliche Gesamtproduktion des Deutschen Reiches ist eben doch die Arbeit des deutschen Volkes, von der dasselbe leben muß. Der Wert der gesamten Fertigfabrikate, die unmittelbar in den Konsum übergehen, dürfte ungefähr, selbstverständlich nicht genau, den gleichen Betrag ausmachen, den man auf Grund der Einkommenstatistik als das Einkommen des deutschen Volkes berechnet. Aber mehr als 25 Milliarden Mk. jährlich dürfte die Doppelzählungen vermeidende Gesamtproduktion an Fertigfabrikaten oder das sich aus der Einkommenstatistik ergebende Einkommen des deutschen Volkes nicht betragen! Wenn das Einkommen der ganzen Nation aus nur 25 Milliarden Mk. besteht, dann hat sie alle Veranlassung, mit den einzelnen Milliarden keine waghalsigen Experimente vorzunehmen.

Die Klagen über den billigeren Auslandsverkauf richteten sich hauptsächlich gegen die Roheisensyndikate und den Halbzeugverband. Beim Roheisen und beim Halbzeug sind die Verbraucher eben Industrien, während Schienen oder Träger nicht in den Konsum von Industrien übergehen.

Wir haben soeben gezeigt, daß der Streitgegenstand nicht ein solcher war, daß er die gesamte Volkswirtschaft des Deutschen Reiches oder auch nur die Eisenindustrie in ihrer Gesamtheit in nennenswerter Weise berühren konnte. Die zwischen den Auslandspreisen und Inlandspreisen bestehende Unstimmigkeit kann auch keine sehr große gewesen sein, denn wir wissen aus den vorstehenden Kapiteln, daß die deutsche Eisenindustrie und die gesamte Volkswirtschaft gerade in den letzten 10 Jahren während des Bestehens der Kartelle einen außerordentlichen Aufschwung genommen haben.

Schon aus diesen Gründen wird niemand erwarten, daß wir der großen Zahl von Klagen nachgehen. Dazu kommt, daß in der Vergangenheit der Verkauf an das Ausland weder in den Händen des Roheisensyndikats, noch in den Händen des Halbzeugverbandes lag.

Diese Kartelle hatten vielmehr nur den Absatz im Inlande in ihrer Verwaltung. Durch die Begründung des Stahlwerksverbandes aber ist der inländische wie ausländische Absatz an Halbzeug vom Stahlwerksverbande übernommen worden. Und ebenso hat das Roheisensyndikat bei seiner Erneuerung im vorigen Jahre den Absatz ins Ausland mit in seine Geschäftsführung eingezogen. Bisher unterboten sich die einzelnen deutschen Firmen bei ihren Verkäufen in das Ausland durch billige Preise. Nachdem die Syndikate auch den Verkauf in das Ausland in die Hand genommen haben, werden sie in der Lage sein, höhere Preise als bisher imAuslande zu erzielen. Der Stahlwerksverband hat sofort nach seiner Begründung den Preis verschiedener ins Ausland gehenden Waren heraufgesetzt.

Immerhin erscheint es sehr belehrend, sich einmal zu vergegenwärtigen, unter welchen Verhältnissen die große Steigerung des Absatzes ins Ausland an Eisen und Eisenwaren bei gleichzeitiger, noch weit großartigerer Zunahme der Produktion wie des Verbrauchs an Eisen im Inlande sich vollzogen hat. Die vor dem Reichsamt des Innern geführten kontradiktorischen Verhandlungen über die Kartelle bieten ein interessantes Material in dieser Richtung.

Bei den kontradiktorischen Verhandlungen vor dem Reichsamt des Innern ist von verschiedenen Seiten auf die Hochhaltung der Inlandspreise hingewiesen worden. Der Maschinenfabrikant Sehmer in Schleifmühle erklärte am 30. November 1903: „Nur durch die hohen Inlandspreise ist es der Roh- und Halbzeugindustrie möglich gewesen, nach dem Auslande zu so niedrigen Preisen zu liefern. Die hohen Inlandspreise konnte aber die Roh- und Halbzeugindustrie nur unter dem Schutze der Verbände und dem Roheisenzolle erzwingen.“ [1]

Demgegenüber ist von dem Generaldirektor Kaiser der Buderusschen Eisenwerke in Wetzlar darauf hingewiesen worden, daß dafür gesorgt worden sei, daß die Inlandspreise in Roheisen nicht zu hoch werden. Neben der Konkurrenz von England gebe es in Deutschland auch noch bedeutende Werke, die dem Roheisensyndikat nicht angehören, so z. B. das Kraftwerk bei Stettin, welches vermöge des Wasserweges in das direkte Absatzgebiet der westlichen Roheisensyndikate kommen könne und dadurch ganz sicher verhindere, daß die Preise zu hoch würden [2].

Generaldirektor Kaiser teilte auch mit, daß sein Werk für das

[1] Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Heft 5. Berlin 1904. S. 228.

[2] Kontradiktorische Verhandlungen usw. a. a. O. S. 230.

nach dem Auslande gelieferte Gießereiroheisen einen Preis von etwa 55 Mk. ab Hüttenstation im Jahre 1902 bekommen habe. Da der Durchschnittsverkaufspreis für Gießereiroheisen, den die Buderusschen Eisenwerke im Jahre 1902 im Inlande erzielten, 58,38 Mk. pro Tonne betrug[1], so kann man bei einem Preise für das Ausland von 55 Mk. natürlich nicht von einer Preisschleuderei reden und in dieser geringen Differenz von 3,38 Mk. pro Tonne irgend etwas Bedenkliches finden. Da der Verkauf von Roheisen ins Ausland bis zur Neugründung des Roheisensyndikats im vorigen Jahre nicht vom Syndikat betrieben wurde, so kann das Syndikat auch keine Preisstatistik über das Auslandsgeschäft geben, wie von dem Kommerzienrat Weiland in Siegen auf den kontradiktorischen Verhandlungen ausgesagt wurde[2].

Zu welchen Preisen vollzog sich der Verkauf von Halbzeug in das Ausland? Die Beantwortung der Frage hat ein Interesse bloß für die letzten drei Jahre. Die Ausfuhr an Halbzeug war früher ganz minimal. Im Jahre 1890 belief sie sich nur auf 34000 t, sie stieg aber infolge der gewaltigen Ausdehnung der deutschen Stahlindustrie im Jahre 1901 auf 227000 t, erreicht im Jahre 1902 670000 t und betrug im Jahre 1903 638181 t. Seit dem Jahre 1901 ging von diesen Mengen über die Hälfte nach Großbritannien und wurde dort hauptsächlich von den kleineren, sogenannten reinen Walzwerken verbraucht.

Da der Halbzeugverband, wie schon erwähnt, mit dem Verkauf in das Ausland nichts zu tun hatte, liegt eine Statistik der bei den Verkäufen in das Ausland erzielten Preise nicht vor. Dessenungeachtet ist sowohl in deutschen wie englischen Quellen reiches Material zur Beurteilung dieser Fragen vorhanden.

Bei den Verhandlungen über den Halbzeugverband am 2. und 3. Dezember 1903, die vom Reichsamt des Innern veranstaltet wurden, hat aber der Inhaber einer der am meisten exportierenden Firmen, Fabrikbesitzer Louis Röchling, Völklingen im Saargebiet, mitgeteilt, daß während des letzten Jahres sein Werk einen Preis für Stahlknüppel von 80—82 Mk. frei Seehafen erzielt habe[3]. Es ist dies ein billiger Preis, aber sicher nicht ein solcher, der unter den eigenen Produktionskosten liegt.

[1] Kontradiktorische Verhandlungen usw. a. a. O. S. 177.
[2] Kontradiktorische Verhandlungen usw. a. a. O. S. 175.
[3] Kontradiktorische Verhandlungen usw. Heft 6, S. 420.

Man hat nach den Ausführungen des Geheimen Kommerzienrat Kirdorf in „Rote Erde" bei Aachen vorgeblocktes Material auch zu einem Preise von 76 Mk. frei Seehafen nach England abgesetzt. Einschließlich einer Seefracht von 6 Mk. und einer Landfracht von 3 Mk. kommt dasselbe für das verbrauchende Werk in England auf einen Preis von mindestens 85 Mk. zu stehen. Dasselbe vorgeblockte Halbzeug kostet in Deutschland 82,50 Mk. franko Schnittpunkt, dazu 1,50 Mk. bis zu dem konsumierenden Walzwerk. Gefördert wird diese Ausfuhr dadurch, daß das deutsche ausführende Werk zu seinem Preise von 76 Mk. noch 10 Mk. als Ausfuhrvergütung erhält[1].

Nach einer englischen Handelszeitung, dem „Iron and Steel Trades Journal", vom 14. November 1903 hat der Import von deutschem Halbzeug allein im Hafen von Newport im Jahre 1902 200 000 t betragen. Er bestand hauptsächlich in Platinen zu Schwarzblechen. Die Differenz im Preise zwischen dem deutschen und britischen Halbzeug soll am Verbrauchsort 10—12,50 Mk. pro Tonne nach einer englischen Quelle betragen. Daß das deutsche Halbzeug dem englischen verbrauchenden Werke nicht unerheblich billiger kommt als das englische, liegt auf der Hand; denn andernfalls würde es von dem englischen Werke nicht gekauft werden.

Vor dem Zustandekommen des deutschen Stahlwerksverbandes am 29. Februar 1904 war der Preis des ins Ausland abgesetzten Halbzeugs vom deutschen Halbzeugverbande nicht festgelegt. Es konnte also jedes Werk beim Export so billig verkaufen, als es wollte. Daß unter diesen Umständen auch mitunter zu sehr billigen Preisen, vielleicht auch unter den Produktionskosten der Absatz ins Ausland angestrebt worden ist, dürfte kaum zu bezweifeln sein. In jedem Falle haben Verkäufe dieser Art den Vorteil gehabt, daß sie den deutschen Arbeitern der Kohlen-, Koks-, Roheisen- und Halbzeugindustrie Beschäftigung und Verdienst zugewandt und dem deutschen Halbzeug den ausländischen Markt erschlossen haben. So wurde von dem Direktor des Baroper Walzwerkes, Ingenieur Schmieding, bei den Verhandlungen über den Halbzeugverband als Ergebnis der Feststellungen seines Feinblechwalzwerkes ausgesagt, daß eins der größten Feinblechwalzwerke, welches an der englischen Küste gelegen ist, vom Seehafen Antwerpen bis zum Fabrikhofe nur eine Fracht von 6 Mk. zu zahlen hat. Für diese Firma stellen sich also die deutschen Platinen auf einen Preis von 75 Mk. frei Antwerpen,

[1] Kontradiktorische Verhandlungen usw. Heft 6, S. 426.

zuzüglich der Fracht von 6 Mk. auf 81 Mk. auf den Fabrikhof. Nach der Behauptung desselben Gewährsmannes kosteten dieselben Platinen gleichzeitig dem deutschen Feinblechwalzwerke, welches von dem Halbzeugverbande kaufen muß, nicht weniger als 89 Mk. Das englische Werk hat also an Halbzeug einen Vorsprung von 8 Mk. pro Tonne. Dergleichen Abnormitäten, die ohne Zweifel dem Gesamtinteresse der deutschen Eisenindustrie auf die Dauer nicht entsprechen würden, haben ja gerade den Anlaß zur Begründung des Stahlwerksverbandes zu einem Teil gegeben und werden sicher von dem Stahlwerksverbande, der auch den Verkauf ins Ausland in seinen Geschäftsbereich gezogen hat, in seinem eigenen Interesse vermieden werden. Immerhin hat die Billigkeit des deutschen Halbzeugs, die ermöglicht wurde durch die gewaltig anschwellende Produktion der letzten drei Jahre und die Größe der produzierenden Werke, dem deutschen Halbzeug zum erstenmal breiten Eingang in Großbritannien verschafft.

Daneben ist auch die Ausfuhr von Fertigfabrikaten der Walzwerksindustrie nach Großbritannien in bemerkenswerter Weise gestiegen. Die Ausfuhr von Platten und Blechen aus schmiedbarem Eisen in rohem Zustande nach Großbritannien, die im Jahre 1897 nur 697 t betrug, stieg auf 41398 t im Jahre 1903. Die Ausfuhr von Eisenbahnschienen nach Großbritannien, die im Jahre 1897 bloß 18035 t betrug, stieg bis zum Jahre 1903 auf 64248 t. Die Ausfuhr von Eck- und Winkeleisen, die im Jahre 1897 nur 29395 t betrug, stieg bis zum Jahre 1903 auf 152786 t. Wenn man das Zurückbleiben Großbritanniens in der Rohstahlerzeugung gegenüber Deutschland und im geringeren Maße auch im Vergleich zu dem britischen Bedarf betrachtet, so kann es nicht wundernehmen, daß eben auch solche Mengen von Fertigfabrikaten der Walzwerksindustrie aus Deutschland in Großbritannien eingeführt werden.

Das gleichzeitige Steigen der Ausfuhr von Fertigfabrikaten des Walzwerks nach Großbritannien beweist aber, daß die Verkäufe von Halbzeug nach Großbritannien der dortigen Walzwerksindustrie nicht nennenswerte Vorteile gegenüber der deutschen Walzwerksindustrie verschafft haben können. Davon kann keine Rede sein, daß die reinen Walzwerke Großbritanniens durch den Verbrauch billigen deutschen Halbzeugs in ihrem Wettbewerb mit den deutschen Walzwerken wesentlich gestärkt worden wären. Zu bedenken ist hier, daß eben überhaupt die Industrie der reinen Walzwerke sich allenthalben in der Welt in einer schwierigen Lage befindet. Das reine Walz-

werk, welches nicht mit einem Stahlwerk und Hochofenbetriebe verbunden ist, entspricht nicht mehr den Anforderungen der modernen Technik. Am billigsten produziert ein Walzwerk heutzutage, wenn es im größten Stile erbaut, mit einem Stahlwerk und Hochofenwerk verbunden ist, wenn es die Gase des Hochofenwerkes mittels der Gaskraftmaschine zum Betrieb des Walzwerkes ausnutzen kann, und wenn das Roheisen in derselben Glut, ohne zu erkalten, durch das Stahlwerk das Walzwerk erreicht.

Wohl gibt es im Deutschen Reiche noch einige reine Walzwerke, die Qualitätswaren, insonderheit Feinbleche, herstellen und durch ihre tüchtige Arbeit in diesen Spezialitäten in der Lage sind, sogar erhebliche Erträgnisse und Dividenden abzuwerfen. Im allgemeinen ist aber das reine Walzwerk nicht das Werk der Zukunft, sondern der Vergangenheit. Wenn die englischen reinen Walzwerke kleinen Umfanges durch den Verbrauch billigen deutschen Halbzeuges in ihrer Existenz erhalten werden, so bedeutet dies durchaus nicht eine Stärkung der Technik und Wirtschaft Großbritanniens. Es ist sehr verkehrt, den deutschen Halbzeugproduzenten vorzuwerfen, sie schädigten die deutsche Produktion durch ihre Verkäufe von Halbzeug in das Ausland. Daß im einzelnen in der Vergangenheit die Unterbietung der deutschen Halbzeugproduzenten bei ihren Verkäufen ins Ausland, zumal in den kritischen Jahren 1901—1903, die Preise des in das Ausland verkauften Halbzeuges hat weiter sinken lassen, als wünschenswert ist, wird von allen Seiten zugegeben. Diese Erkenntnis hat aber gerade die führenden Firmen des Halbzeugverbandes in ihrem Entschluß gestärkt, zur Bildung des Stahlwerksverbandes zu schreiten.

Da nun die im Stahlwerksverbande vereinigten Halbzeugproduzenten zugleich auch mehr als neun Zehntel der Fertigfabrikate des Walzwerkes erzeugen, so liegt es in ihrem eigenen Interesse, nicht durch billige Halbzeugverkäufe in das Ausland, besonders nach Großbritannien, die dortige Walzwerksindustrie zu sehr zu begünstigen. In Zukunft werden unter der tüchtigen Leitung der Männer des Stahlwerksverbandes die gegensätzlichen Interessen denjenigen Ausgleich finden, der im Gesamtinteresse der deutschen Stahlindustrie und damit der deutschen Volkswirtschaft überhaupt liegt.

Über die billigeren Verkäufe der Fertigfabrikate des Walzwerkes in das Ausland liegen noch nicht, wie auf dem Gebiete des Roheisens oder des Halbzeuges, authentische Äußerungen deutscher Eisenindustrieller vor der Kartellenquetekommission vor. Der Bericht der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission,

der der deutschen und der amerikanischen Konkurrenz alle Aufmerksamkeit schenkt, bringt auch eine Übersicht über die deutschen Inlands- und Auslandspreise für Walzwerkserzeugnisse, ohne aber zu sagen, aus welcher Quelle die Zahlen stammen.

Da indessen die englischen Eisenindustriellen über diese Frage nicht ohne Kenntnis sind, so sei sie hier mitgeteilt.

Soweit die von der British Iron Trade Association behaupteten Zahlen auf einem Irrtum beruhen, werden sie wohl in der Folgezeit aus den Kreisen der deutschen Eisenindustriellen ihre Berichtigung finden.

Deutsche Preise für das Inland und für das Ausland im Dezember 1903[1].

	Inlandspreise: per Tonne Mk.	Auslandspreise: per Tonne Mk.
Eck- und Winkeleisen (Angles) .	113,22	102,00
Stabeisen (Bars)	113,22	99,45
Handelsbleche (Merchant sheets) .	124,96	104,55
Eisenbahnschienen (Rails for Railways)	137,70	95,37

Hier existiert also eine Differenz von 42,33 Mk. zugunsten des Ausländers im Falle der Schienen; von 20,40 Mk. im Falle der Bleche; von 13,77 Mk. im Falle des Stabeisens und von 11,22 Mk. im Falle des Eck- und Winkeleisens.

Selbst wenn diese von der British Iron Trade Association stammenden Zahlen im Dezember 1903 zutreffend waren, so ist zu erwägen, daß seit Ende Februar 1904 der deutsche Stahlwerksverband begründet ist, der den Verkauf der Eisenbahnschienen bereits in die Hand genommen hat und den Verkauf aller anderen Walzwerkserzeugnisse für das Inland wie das Ausland demnächst in die Hand nehmen wird. Der Stahlwerksverband wird vielleicht in der glücklichen Lage sein, bei dem Verkaufe in das Ausland höhere Preise, wie bisher üblich, zu erzielen.

Aber, soweit er sie nicht erzielt, soll man ihm einen Vorwurf machen, wenn er zu dem Preise abschließt, zu dem allein er die deutsche Eisenindustrie in Nahrung setzen kann?

---

[1] British Iron Trade Association. Statement on the Conditions in the Iron and Steel Trades. Prepared for the Tariff Commission by J. Stephen Jeans, Secretary. Submitted May 5th 1904. S. 39. — Bei der Umrechnung wurden 1 £ Sterling = 20,40 Mk., 1 s = 1,02 Mk., 1 d = 8½ Pf. berechnet.

Eine Rechtfertigung der billigeren Auslandsverkäufe hat bereits der preußische Handelsminister Möller[1] in der Zolltarifkommission bei Gelegenheit der Beratung über den Roheisenzoll am 1. August 1902 in folgender Weise gegeben: Man müsse bedenken, daß bei Lieferungen in das Ausland das Arbeitsquantum dem Inlande bleibe und das Kartell nur seine eigenen Generalkosten ermäßige. In diesem Punkte handelten auch freihändlerische Länder, z. B. England, gleich; auch englische Firmen verkauften billiger in das Ausland. Größere Produktion ermäßigt eben die auf die Produkteneinheit fallende Quote der Generalunkosten. „Würden die Fabrikanten ihre aufgestapelten Warenvorräte nur zu den vorher kalkulierten Preisen verkaufen, so würden sich bei Fortsetzung des Betriebes die Vorräte zunächst immerfort vergrößern, was aus technischen Gründen unausführbar ist und endlich doch zu Betriebseinschränkungen und Arbeiterentlassungen führen müßte."

Gegen die billigeren Verkäufe, besonders der Kartelle, in das Ausland haben die aufrichtigsten Verehrer der Förderung der Ausfuhr ebenso wie die größten Gegner der Entwicklung zum Industriestaate einen heftigen Widerwillen. Hier finden sich fast alle politischen Parteien, fast alle Richtungen der Wissenschaft zusammen in ihrer Abneigung.

Ist denn nun aber der billigere Verkauf in das Ausland wirklich etwas so Ungeheuerliches, daß man lieber auf den Verkauf in das Ausland ganz verzichten sollte?

Nicht nur theoretische Freihändler, sondern die weitesten Kreise leben der Vorstellung, als handle es sich doch um eine Beraubung des deutschen Volksvermögens zugunsten der Ausländer. Diese wichtige Frage bedarf einer eingehenderen Prüfung.

Vor der Zolltarifkommission hat der Reichstagsabgeordnete Dr. Beumer[2] ein äußerst lehrreiches Beispiel angeführt, welches beweist, wie sehr die Arbeiter an der Eisenindustrie interessiert sind.

Zu 10000 t Schienen, welche einen Wert von 1 Mill. Mk. repräsentieren, sind erforderlich: 13000 t Roheisen; diese bedürfen zu ihrer Herstellung 25000 t inländischer Eisensteine, 6000 t Kalksteine und 11000 t Koks, wozu wiederum 15000 t Steinkohlen erforderlich sind. Die Förderung von 15000 t Steinkohlen erfordert an Arbeitslöhnen 75000 Mk., die Verkokung 11000 Mk., das

[1] Dr. Robert Liefmann, Schutzzoll und Kartelle. Jena 1903. S. 18.

[2] Lehrbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands. 3. Bd. Leipzig 1904. S. 359.

Brechen der Kalksteine 3900 Mk., die Förderung des Eisensteines 106250 Mk., die Herstellung des Roheisens 52000 Mk., die Anfertigung der Schienen 90000 Mk.; alles in allem 338150 Mk. Nimmt man die Fracht für die Rohstoffe mit 75750 Mk. und die Beträge der öffentlichen Gefälle hierzu, so ergibt sich, daß bei der Lieferung von 10000 t Schienen ins Ausland der Staat und die Arbeiterschaft mit 458150 Mk. direkt interessiert sind. Auf die Arbeiterschaft allein fällt ein Drittel des Wertes der Ware, und wenn der Verkauf an das Ausland sich zu billigeren Preisen vollzieht, so verliert wohl der Unternehmer an seinem Gewinn, das Interesse der Arbeiter aber bleibt ungeschmälert.

Die 33 % direkten Arbeitslohnes, welche in den 10000 t Schienen im Werte von etwa 1 Mill. Mk. enthalten sind, sind aber doch nur ein kleiner Teil des wirklichen Arbeitslohnes, der in dieser Million Mark ausgeführter Schienen steckt. Die Anlegung der Bergwerke, aus denen die Kohle und die Eisenerze entnommen sind, und ihre stete Unterhaltung und Versorgung mit neuer Maschinerie enthält wesentlichen Arbeitslohn. Die Hochöfen, in denen das Roheisen hergestellt ist, die Stahlwerke, in denen das Roheisen zu Stahl umgewandelt wurde, die Walzwerke, aus denen die Schienen ausgewalzt werden, sind doch alle von deutschen Arbeitern erbaut und mit deutschen Maschinen hergestellt. Diese Maschinen und Werkzeuge, die meist aus Eisen bestehenden Anlagen lösen sich wieder auf in Arbeitslöhne, die gerade auch der Eisen- und Kohlenindustrie zugute kommen. Wenn man in dieser Weise den Arbeitslohn berechnet, der in diesen 10000 Schienen enthalten ist, so kommt man zu viel höheren Zahlen.

Es ist mir angenehm, daß ich mich für eine Berechnung dieser Art eines Beispiels aus einem Lande des Freihandels bedienen kann. Wenn deutsche Eisenindustrielle eine Berechnung dieser Art aufmachen, so stehen sie in den Augen der Freihändler zu leicht in dem Verdacht, daß sie den Wert der nationalen Arbeit zu sehr schätzen. Soeben hat die British Iron Trade Association in dem von ihrem Sekretär J. Stephen Jeans für die englische Zolltarifkommission erstatteten Bericht diese Berechnung für die Gesamteinfuhr an Stahl und Eisen nach Großbritannien nach gründlicher Untersuchung aufgemacht.

In den Jahren 1901 und 1902 sind, wie J. Stephen Jeans[1] in

---

[1] British Iron Trade Association. Statement on the Conditions in the Iron and Steel Trades. Prepared for the Tariff Commission by J. Stephen Jeans, Secretary. Submitted May 5th 1904. S. 39.

seinem Bericht an die englische Zolltarifkommission dargelegt hat, zusammen für 32 Mill. Pfd. Sterl. = 652,8 Mill. Mk. (durchschnittlich jährlich 326,4 Mill. Mk.) Eisen und Stahl und Waren daraus in Großbritannien eingeführt worden.

„Unter der Annahme, daß ein durchschnittlicher Profit von 15 % auf dem ganzen Geschäft, einschließlich Produzenten und Händler, ruht, habe ich" — schreibt Jeans — „geschätzt, daß sich ungefähr folgende Ziffern ergeben:

	Mill. Mk.
70 % gezahlt als Löhne in allen Kategorien der Arbeit . .	448,8
15 % Generalunkosten, Steuern, öffentliche Lasten aller Art, Fracht usw.	102,0
15 % Gewinne von Bergwerksbesitzern, Eisenindustriellen, Kaufleuten, Frachtführern u. a.	102,0
zusammen	652,8

„Bei der Annahme von 70 % als Kosten der Arbeit" — fährt J. Stephen Jeans fort — „nehme ich eine Zahl an, welche nicht genau ermittelt werden kann. Aber die Absicht besteht, die Löhne einzuschließen, die an alle Klassen bezahlt sind von dem Augenblick, daß der erste Spitzhammer angewandt ist zur Entwicklung des Bergwerkes, bis zu dem Augenblick, wo die meisten hergestellten Fertigfabrikate die Fabrikhöfe oder Läden der letzten Verbraucher betreten, einschließlich der Arbeit, die verwandt ist auf Eisenbahnen, Kanäle und Schiffe. Ich möchte hinzufügen, daß ich weiter die Gesamtzahl der Hände, die zur Herstellung dieser Produkte angewandt werden, unter Annahme der gleichen Grundlage, auf 114782 geschätzt habe, wovon 25000, nach meiner Schätzung, in der Herstellung von Rohmaterialien beschäftigt sind."

Wenn die englische Berechnung richtig ist und in der Tat 70 % des Wertes der Eisenwaren in Arbeitslohn bestehen, so sieht man, welch außerordentliches Interesse die Arbeiterschaft an der Ausfuhr dieser Waren hat. Selbst wenn der Unternehmer keinerlei Gewinn behält, selbst wenn die Generalunkosten nicht gedeckt werden, die Arbeiter bekommen ihren Lohn von der ausgeführten Ware so gut wie von der im Inlande abgesetzten. Die Berechnung der British Iron Trade Association legt dar, daß Großbritannien durch die Einfuhr an Eisen und Stahlwaren jährlich 224,4 Mill. Mk. allein an Löhnen an das Ausland bezahlt. Im ganzen wird aber der volle Preis der Ware in Höhe von 326 Mill. Mk. jährlich aus der britischen Volkswirtschaft an andere Länder entrichtet.

Der Verkauf in das Ausland zu billigeren Preisen ist regelmäßig überhaupt kein Nachteil für die inländischen Konsumenten. Wenn die inländischen Konsumenten einen normalen Preis, der im Laufe der Jahre sinkt, zahlen, so kann es ihnen ja gleichgültig sein, wenn die Industriellen unter ganzem oder teilweisem Verzicht auf Gewinn zu billigeren Preisen in das Ausland verkaufen.

Wenn wir die Tätigkeit der deutschen Kartelle für Walzwerkserzeugnisse im einzelnen betrachten, so finden wir Erfolge der von Schutzzoll gestützten Kartellentwicklung, wie sie kaum großartiger gedacht werden können. Die nachfolgende Übersicht zeigt die Entwicklung der deutschen Trägererzeugung vom Jahre 1888—1903; der darin erwähnte Begriff des Gesamtversandes deckt sich ziemlich mit dem der Produktion.

Nach der vom Deutschen Träger-Verband geführten Statistik stellten sich Erzeugung und Versand von Trägern, U- und Zoreseisen in den letzten 16 Jahren wie folgt[1]:

Jahr	Werke:	Gesamtversand: Tonnen	Auslandversand: Tonnen	Auslandversand: in Prozent des Gesamtversandes
1888	11	330 573	46 292	14,0
1890	12	351 873	53 852	15,0
1892	11	408 896	81 566	19,9
1894	15	548 578	121 124	22,1
1896	15	780 551	159 763	20,4
1898	16	980 191	188 018	19,2
1900	17	873 759	181 728	20,8
1901	21	861 556	299 300	34,7
1902	21	998 310	326 097	32,7
1903	21	1 168 347	367 602	31,5

Wenn man die gewaltige Erhöhung der Produktion oder des Gesamtversandes in diesen 16 Jahren verfolgt, so sieht man, wie einerseits der Absatz in das Inland, also der inländische Verbrauch, in keiner Weise durch die hohen Zölle, sei es auf Roheisen, sei es auf Halbzeug, sei es auf Träger selbst, deren Zoll etwa 23 % vom Werte beträgt, behindert worden ist. Der Absatz in das Inland stieg von 284 281 t im Jahre 1888 auf 800 745 t im Jahre 1903. Mußte nicht nach der freihändlerischen Theorie ein so hoher Zoll von einem so starken Kartell, wie dem Trägerkartell, so ausgenutzt

[1] „Stahl und Eisen" vom 1. Februar 1904. S. 193.

werden, daß er die gesamte Bautätigkeit zum Stocken brachte? Jedermann aber weiß, in welch außerordentlicher Weise sich die Bautätigkeit im Deutschen Reiche mit dem Steigen der Bevölkerung und der industriellen Tätigkeit in den letzten 16 Jahren entwickelt hat. In Großbritannien lag kein Zoll auf Träger. Mußte da nicht der Verbrauch der eisernen Träger für Bauzwecke in Großbritannien einen viel größeren Aufschwung nehmen als in Deutschland? Nun liest man aber in dem der englischen Zolltarifkommission von J. Stephen Jeans erstatteten Bericht, daß der Verbrauch von Trägern im Deutschen Reiche während der 80er Jahre in viel stärkerem Maße zunahm als in Großbritannien, und daß großartige Trägerfabriken für diesen Spezialzweck im Deutschen Reiche gebaut wurden; daß große Läger von Trägern verschiedener Dimensionen errichtet wurden, um sofort jeden Auftrag ausführen zu können. Noch im Jahre 1899 erklärte ein führender britischer Eisenhändler nach diesem Bericht: es gäbe in Großbritannien keine Walzstraße, auf der so breite Träger hergestellt werden könnten wie in deutschen Walzwerken[1].

War der Zoll, der der inländischen Trägerindustrie den inländischen Absatzmarkt sicherte, auch ein Teil jenes Verhängnisses, von dem Bamberger 1879 in prophetischer Weise sprach? Hätte seine Wiedereinführung im Jahre 1879 nicht doch unterbleiben müssen, da Brentano, Lotz, Helfferich unter Hinweis auf Friedrich List jeden Industriezoll verwerfen, der nicht als Erziehungszoll vorübergehend seine Rechtfertigung findet? Mußte er nicht im Sinne all dieser Autoren um so mehr unterbleiben, als sofort nach seiner Wiedereinführung im Jahre 1879 sich im Trägerverbande eines der vollkommensten Kartelle zu seiner Ausnutzung bildete?

Der Trägerverband hat, wie hier ausdrücklich von maßgebender britischer eiseninindustrieller Seite anerkannt wird, die Bautätigkeit im Deutschen Reiche nicht aufgehalten, sondern er hat sie beschleunigt. Durch die Größe der gewaltigen deutschen Trägerwalzwerke, wie der Burbacher Hütte, des Peiner Walzwerkes, der Rombacher Hütte, wurden die Träger so verbilligt, daß die Bautätigkeit im Deutschen Reiche früher in ausgedehnterem Maße zum Verbrauch von Trägern überging als selbst in Amerika. Noch im Jahre 1898 sagte Andrew Carnegie in seinem Aufsatz „Iron and Steel at Home and Abroad[2]"

[1] J. Stephan Jeans a. a. O. § 156.

[2] Andrew Carnegie, The Empire of Business. London and New York. Harper and Brothers. 1903. S. 306 u. 307.

im „Iron Age“: „In der Gegenwart verbraucht ein kleines Land wie Deutschland dreimal den Betrag von Trägern wie die Vereinigten Staaten von Amerika. In Deutschland denkt niemand daran, ein gewöhnliches Haus zu bauen, ohne es feuerfest zu machen. Nun, das gewöhnliche Haus in den Vereinigten Staaten wird in naher Zukunft feuerfest gemacht werden, wie es in Deutschland der Fall ist. In der Gegenwart indessen konnte der ganze Betrag von Trägermaterial, der in den Vereinigten Staaten gebraucht wird, durch die Carnegie Steel Company hergestellt werden.“

Die Herstellung von Trägern nimmt jetzt, wie die Beteiligungsziffern am Stahlwerksverbande beweisen, einen gewaltigen Raum ein. Nicht weniger als 1,4 Mill. t Beteiligung sind für Formeisen (Träger usw.) gegenüber einer Gesamtbeteiligung von 7,4 Mill. t Rohstahl für die 29 Werke, die bis zum 18. März 1904 sich geeinigt hatten, vorgesehen[1].

Die jährliche deutsche Eisen- und Stahlproduktion hat als Fertigfabrikat heute einen größeren Wert als eine Milliarde Mk. Als die Eisenzölle im Jahre 1879 wieder eingeführt wurden, waren ohne Zweifel, wie unten nachgewiesen werden wird, die Produktionskosten in Deutschland höher als in Großbritannien, und zwar aus Gründen, die in der natürlichen Beschaffenheit von Großbritannien liegen. Nach Adam Smith wäre es das richtigste gewesen, die Zölle nicht wieder einzuführen und den steigenden Bedarf in Großbritannien zu decken. So würde denn vielleicht die schon vorhandene Eisenindustrie eingegangen, sicher aber der gewaltige Zuwachs, die Verfünffachung unserer Eisenindustrie, nicht eingetreten sein.

Wenn die Stahlindustrie eines Landes jährlich 10 Mill. t Walzwerkserzeugnisse zu einem Selbstkostenpreis von 1 Milliarde Mk. herstellt und ein anderes Land kann das gleiche Quantum von 10 Mill. t Walzwerkserzeugnissen um 1 Pfennig dauernd wegen seiner natürlichen Vorzüge billiger liefern, soll da nach Adam Smith das Land, was die 10 Mill. t Walzwerkserzeugnisse nicht unter 1 Milliarde Mk. herstellen kann, dauernd auf die Produktion verzichten? Die Anhänger von Adam Smith werden entgegnen, auf 1 Pfennig kommt es nicht an. Darauf entgegne ich: Wenn die 10 Mill. t Walzwerkserzeugnisse von dem günstiger gestellten Lande nun aber zu 900 Mill. Mk. Produktionskosten verfertigt werden können? Würde es in dem Fall nicht doch richtig sein, die Produktion auch in dem ungünstiger ge-

[1] „Kölnische Zeitung“, 2. Morgenausgabe vom 18. März 1904.

stellten Lande zu betreiben und sie nur durch einen Zoll von mindestens 10, vielleicht 15 % zu sichern? Eine große Nation, die über Kohle und Eisenerz und eine der Vermehrung fähige Bevölkerung verfügt, muß die Eisenindustrie auch dann betreiben, wenn die Produktionsbedingungen wesentlich ungünstiger sind als in anderen Ländern.

Aber auch, wenn die Differenz zwischen dem Inlandspreis und dem Auslandspreis eine größere ist, als dem normalen Gewinne des Fabrikanten entspricht, ist ein Grund zur Unzufriedenheit noch nicht vorhanden. Am ehesten würde ein gerechter Grund zur Klage vorhanden sein, wenn eine konsumierende inländische Industrie durch die billigen Verkäufe in das Ausland gegenüber einer ausländischen Industrie in Nachteil käme. Eine derartige Sachlage ist aber durch die billigeren Verkäufe in das Ausland seitens der Großeisenindustrie nicht geschaffen worden. Das Entstehen derartiger Mißverhältnisse gerade auf dem Gebiete der Eisenindustrie ist auch sehr unwahrscheinlich.

Der Verkauf von Roheisen und Halbzeug wird, wie gezeigt, im Verhältnis zur Gesamtproduktion immer unbedeutender. Das zum Verkauf gelangende Roheisen wandert zur Hälfte in die Eisengießereien und von da zum größten Teil in die Maschinenfabrikation, wo die Kosten des Eisens überhaupt nicht so ins Gewicht fallen.

Wir haben schon gesehen, daß durch die Verkäufe an Halbzeug nach Großbritannien die dortigen reinen Walzwerke nicht zu gefährlichen Konkurrenten umgewandelt werden konnten. Der Verkauf von Schienen zu billigeren Preisen ins Ausland berührt in der Hauptsache den Staat. Der Staat hat aber direkt an Frachten und Steuern schon mehr an dem betreffenden Quantum verdient, als bei seiner Schädigung in Betracht kommen kann.

Im übrigen hat doch der Staat das größte Interesse am Aufschwung der gesamten Volkswirtschaft, und er wird es mit Freude begrüßen, wenn das Ausland die 70 % Arbeitslöhne, die nach der britischen Berechnung im Werte der Schienen stecken, vergütet.

In dieser Erkenntnis haben in den Jahren des Freihandels 1877—1879 im Deutschen Reiche die Staatsbahnverwaltungen den Walzwerken weit höhere Preise bewilligt, als diese vom Auslande bekamen.

Wir haben vorher eingehend den Absatz an Trägern besprochen. Wir haben gesehen, daß der Trägerverkauf nach Großbritannien, der besonders in den Jahren 1880—1885 sehr stark war, die deutsche Bautätigkeit nicht benachteiligt und auch sonst keinen Schaden, aber viel Nutzen gezeitigt hat.

Wir werden weiter unten sehen, daß die Ausfuhr an Eisen und Eisenwaren aus dem Deutschen Reiche überhaupt im Vergleich zur Produktion noch nicht eine derartige Rolle spielt, daß ein billiger Verkauf in das Ausland gewissermaßen von einem kleineren inländischen Konsum getragen werden müßte.

Regelmäßig wird es sich bei dem Verkauf ins Ausland ja nur um eine Minderung des Gewinnes des verkaufenden inländischen Unternehmers oder schlimmstenfalls noch darum handeln, daß die Generalunkosten der verkaufenden Unternehmung, also etwa des Walzwerkes, nicht zugleich von der Ausfuhr getragen werden.

Die Ausfuhr würde dann nicht nur die 70% an Löhnen aller Kategorien, wie sie die Übersicht der British Iron Trade Association darlegt, enthalten, sondern auch die Generalunkosten und Gewinne des Kohlenbergwerks, des Erzbergbaues, des Hochofens, des Stahlwerks, also vielleicht 80—90% des Wertes der Ware.

Bei den kontradiktorischen Verhandlungen vor dem Reichsamt des Innern stellte Bergrat Gothein die Frage, ob ohne Schutzzoll die Syndikate und damit die künstliche Preisbildung möglich gewesen wäre[1].

Darauf erwidern verschiedene Konsumenten von Roheisen. Der Direktor des Eisenwerks Kaiserslautern Ugé antwortete, daß er im Namen aller seiner Freunde erwidern könne, daß sie voll und ganz auf dem Standpunkte des Schutzes der nationalen Arbeit stünden, und daß sie ihre Beschwerden nur vorbrächten, um die Auswüchse und Einseitigkeiten, die hervorgetreten sind, durch das Betonen von Interessen einzelner Industrien zur Sprache zu bringen.

„Wir sind uns dessen", sagt Direktor Ugé, „auch ganz genau bewußt, daß wir unsere Arbeit größtenteils im Inlande suchen müssen, auch Lieferanten der großen Werke sind, und daß, wenn die nichts zu tun haben, wir auch ohne Beschäftigung sind[2]."

Ebenso erklärte Kommerzienrat Hopp in Frankenthal, daß er und seine Berufsgenossen in Süddeutschland auch auf dem Boden der nationalen Arbeit stünden.

Wir haben durch fast alle vorangehenden Kapitel bereits auf den krassen Widerspruch aufmerksam gemacht, der in der glänzenden volkswirtschaftlichen Entwicklung des Deutschen Reiches während der letzten Jahrzehnte einerseits und den Vorwürfen, die gegen die

[1] Kontradiktorische Verhandlungen usw. 5. Heft. S. 188.
[2] Kontradiktorische Verhandlungen usw. 5. Heft. S. 191.

Kartelle, welche den Schutzzoll ausnützen sollen, erhoben werden, anderseits besteht. Alle Vorwürfe, alle Nachteile, die man seit Jahrzehnten dem Schutzzolle nachsagt, sollen durch das Aufkommen der Kartelle in verstärktem Maße eingetreten sein.

Da die Häufung all dieses Unglücks kaum mehr zu fassen wäre, so konnte es nicht ausbleiben, daß schließlich von freihändlerischer Seite selbst eine wesentliche Einschränkung gemacht wurde.

Die Untersuchung über das deutsche Kartellwesen führte bei den kontradiktorischen Verhandlungen vor dem Reichsamt des Innern zu der interessanten Erklärung des Reichtagsabgeordneten Gothein, daß die Klagen der das Roheisen verbrauchenden Industrie über den Preis des Roheisens erst entstanden sind, als die Syndikate kamen, und diese nunmehr durch das Ausschließen der inneren Konkurrenz den Zollschutz im Preise zum Ausdruck brachten.

„In der ganzen Zeit bis zum Jahre 1894," sagte der Reichstagsabgeordnete Bergrat Gothein, „hat niemals der Preis von Puddeleisen und den Fabrikaten daraus — nur in wenigen Jahren der Hochkonjunktur — höher gestanden trotz des Zolles als in England, und in Gießereiroheisen hat der Preis für schlesisches, für das die Zahlen vorliegen, bis zum Jahre 1891 tiefer gestanden als der Preis des englischen Roheisens. Sie sehen also, der Zoll kam dabei gar nicht zum Ausdruck. Damit ist klargelegt, daß in der ganzen Zeit der Zoll zwar bestand, aber infolge der inneren Konkurrenz, die durch keine Syndikate gebändigt war, im Inlande nicht zum Ausdruck kommen, also der Industrie nur sehr wenig nützen konnte. Und darum konnten in dieser Zeit die Klagen der verbrauchenden Industrie nicht so groß sein, und sie waren auch in der Tat kaum vorhanden[1]."

Bergrat Gothein ist anerkanntermaßen ein gründlicher Kenner der Eisenindustrie wie überhaupt der deutschen Volkswirtschaft. Seine Feststellung, daß in Schlesien Puddeleisen wie Gießereiroheisen trotz des Zolles von 20% des Wertes billiger als in England bis Anfang der 90er Jahre war, verdient volle Beachtung. Wenn der Zollschutz des Jahres 1879 um 20% — wie die Voraussagen von wissenschaftlicher wie sonstiger freihändlerischer Seite im Jahre 1879 behauptet hatten — das Roheisen verteuert hätte, so hätte ja bei der verarbeitenden Industrie sich sehr bald ein Nachteil herausstellen müssen. Statt dessen hat, wie wir gesehen haben, die verarbeitende In-

[1] Kontradiktorische Verhandlungen usw. 5. Heft. S. 235.

dustrie, die Walzwerksindustrie, die Kleineisenindustrie, der Maschinenbau seit 1880 den großartigsten Aufschwung genommen, um den die britischen Roheisenverbraucher ihre deutschen Konkurrenten beneiden.

Merkwürdig bleibt nur, daß auch nach Aufkommen der verschiedenen Roheisensyndikate und Konventionen der Roheisenverbrauch einen weiteren, vielleicht noch größeren Fortschritt machte.

Wenn das Gesamtbild der deutschen Eisenindustrie bis zum heutigen Tage weder von den nachteiligen Einwirkungen der im Jahre 1879 neu errichteten Eisenzölle noch der Kartelle auch nur das geringste bemerken läßt, so müssen noch andere Faktoren mitgewirkt haben, um die Folgen der von den Theoretikern vorausgesagten Preissteigerungen wettzumachen. Es ist ja nicht nur der von allen freihändlerischen Seiten vorausgesagte Nachteil nicht eingetreten, sondern die deutsche Eisenindustrie hat eben trotz der Sicherungszölle und Kartelle einen an amerikanische Verhältnisse erinnernden riesenhaften Aufschwung genommen.

Auch in Rußland hat der Gedanke der syndikatsmäßigen Organisation der Eisenindustrie seit der zweiten Hälfte des Jahres 1900 Wurzel gefaßt. Anlaß dazu gab die Überproduktion, das Hinauswachsen der Produktionsfähigkeit über den Bedarf, sowohl in der Hochofen- als in der Walzwerksindustrie. Im September 1902 gelang es, die Mehrzahl der Grobblech erzeugenden Werke zu einem Syndikat zu vereinigen und den Verkauf der Ware der zu dieser Zeit begründeten „Aktiengesellschaft für den Verkauf der Erzeugnisse russischer metallurgischer Fabriken“ zu übertragen. Im März 1903 wurde diese Gesellschaft auch seitens der Mehrzahl der russischen Eisenwerke mit dem Verkauf von Trägern beauftragt; im September 1903 endlich einigte sich die Mehrzahl der Eisenwerke dahin, die Gesellschaft mit dem Verkauf der Waggon- und Lokomotiven-Achsen und -Bandagen zu betrauen. So ist jetzt, wenn auch noch keineswegs in der für die Unerschütterlichkeit des Syndikats notwendigen Vollständigkeit, eine Vereinigung derjenigen russischen Eisenwerke erzielt, die Grobblech, Träger, Achsen und Bandagen produzieren[1].

Auch die russischen Rohrwalzwerke sowie Drahtwalzwerke und Drahtnagelfabriken sind seit dem Jahre 1904 zum großen Teil kartelliert. Die Fabrikanten von Schienen, Lokomotiven und Waggons in Rußland haben Vereinbarungen, um die Bestellungen der Regierung auf die verschiedenen Fabriken zu verteilen.

[1] „Stahl und Eisen“ vom 1. März 1904. S. 322.

In Südrußland hat man auch den Versuch gemacht, ein Roheisensyndikat zu begründen[1].

Meines Erachtens liegt kein Anlaß vor, die Kartelle der Kohlen- und Eisenindustrie sowohl in Deutschland als in den Vereinigten Staaten von Amerika als eine Gefahr für andere Berufskreise oder die Gesamtheit der Volkswirtschaft aufzufassen. Bis zur Begründung des deutschen Stahlwerksverbandes, den wir weiter unten noch ausführlich behandeln werden, war unzweifelhaft das bei weitem wichtigste Kartell das Rheinisch-Westfälische Roheisensyndikat, in welches neuerdings das Kokssyndikat aufgegangen ist. Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat erstreckt sich auf sämtliche Zechen des Ruhrgebietes und von seinem Einflusse frei ist nur derjenige Teil der Eisenindustrie, der seine eigenen Zechen besitzt. Von dem Kohlensyndikat und der Oberschlesischen Kohlenkonvention war mithin ein großer Teil der gesamten deutschen Volkswirtschaft abhängig.

Umgekehrt ist der Bereich der Roheisensyndikate und des Halbzeugverbandes ein sehr kleiner, indem nur ein kleiner Teil des in Deutschland produzierten Roheisens und Halbzeugs zum Verkauf im Inlande gelangt. Die Masse der Roheisenproduktion und die Masse des Halbzeugs wird von den Produzenten selbst konsumiert.

Auch in den Vereinigten Staaten von Amerika haben gegenwärtig die Kartelle für Roheisen und Halbzeug, soweit sie überhaupt noch bestehen, keine große Bedeutung mehr. In der Hauptsache wird auch in den Vereinigten Staaten das Roheisen wie das Halbzeug von der produzierenden Firma konsumiert.

Wir haben oben bereits darauf hingewiesen, daß unter dem Einfluß der United States Steel Corporation seit dem Jahre 1901 die amerikanischen Kartelle, in denen sie meist die Majorität besitzt, eine sehr vorsichtige Preispolitik getrieben haben.

Nach Beendigung der vor dem Reichsamt des Innern geführten Verhandlungen über die Kartelle hat ein scharfer Kritiker des Kartellwesens, der Reichstagsabgeordnete Bergrat Gothein[2] die maßvolle Preispolitik des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats und der Oberschlesischen Kohlenkonvention während des wirtschaftlichen Aufschwungs voll und ganz anerkannt.

---

[1] Ebenda, S. 322 u. 323.

[2] Georg Gothein, Aus der Kartellenquete in der „Nation" vom 19. März 1904, S. 390.

Von allen Seiten ist dem Leiter des Ruhrkohlensyndikats, Geh. Kommerzienrat Kirdorf, bezeugt worden, daß seine Geschäftsführung alle Gefahren für die Volkswirtschaft zu vermeiden verstanden hat.

In seiner Etatrede am 19. Januar 1904 hat der Finanzminister, Freiherr v. Rheinbaben[1], erklärt:

„Zu meiner großen Freude und ich glaube sagen zu können, zur Beruhigung der gesamten Industrie ist es gelungen, das Kohlensyndikat wieder zu erneuern. Damit ist erst die Basis für eine weitere, gleichmäßige Entwicklung aller übrigen Industrien gegeben, und ich zweifle nicht, daß, wie das Kohlensyndikat im allgemeinen dank der Weisheit seiner leitenden Männer die Bestrebungen hintangehalten hat, die darauf gingen, von der günstigen Situation nach Möglichkeit Gebrauch zu machen, es so auch in Zukunft verstehen wird, maßzuhalten und die Inlandspreise in angemessenen Grenzen sich bewegen zu lassen."

Die verschiedenen Roheisensyndikate sowie der Halbzeugverband haben erst neuerdings vollkommene Formen angenommen, der Halbzeugverband, indem er in dem Stahlwerksverband aufgegangen ist.

Unter den Kartellen der deutschen Eisenindustrie nimmt eine für die Volkswirtschaft wichtige Stelle der am 29. Februar 1904 begründete Stahlwerksverband ein. Wegen seiner Bedeutung für die deutsche Volkswirtschaft in dem internationalen Wettbewerb werden wir ihn weiter unten besonders behandeln.

Wesentlich wichtiger und bedeutungsvoller für die Entwicklung der Volkswirtschaft als die verschiedenen Roheisensyndikate ist die Entwicklung der kombinierten Werke oder organischen Betriebsvereinigungen.

Zehntes Kapitel.

Der internationale Wettbewerb.

Die Kartelle nützen den Zollschutz aus. Soweit der Zollschutz gegen die Lehre des Freihandels die Preise nicht erhöhte, beginnt er mit dem Aufkommen der Kartelle sie zu erhöhen. Prof. Lotz sagte in seinem Referat bei den Verhandlungen des Vereins für Social-

[1] Verhandlungen des Hauses der Abgeordneten 20. Legislaturperiode, I. Session 1904, S. 33.

politik am 24. September 1901 von diesem Zollschutz, daß er nicht mehr ein Erziehungsmittel, sondern ein dauerndes Bereicherungsmittel geworden sei[1].

Nach Brentano[2] beruht das ganze protektionistische Solidaritätssystem, wie es in Deutschland seit dem Zolltarif des Jahres 1879 herrscht, indem die Industrie wie die Landwirtschaft durch Zölle geschützt sind, „auf einer groben Illusion, um kein schlimmeres Wort zu gebrauchen."

Armes Deutschland, armes Amerika, — glückliches Großbritannien, wo die Unternehmer sich nicht bereichern, wo nicht die Verblendung der Menschen eine Solidarität des Zollschutzes zwischen Landwirtschaft und Industrie geschaffen hat.

Im internationalen Wettbewerb muß die deutsche und amerikanische Industrie, gegenüber der überlegenen, durch keinerlei Zölle gehinderten britischen unterliegen.

Wir haben oben die Entwicklung der Gesamtausfuhr aus Großbritannien, wie aus Deutschland und den Vereinigten Staaten bereits verfolgt und gesehen, daß seit dem Jahre 1880 sich die britische Ausfuhr nur um 29%, die deutsche aber um 72% und die amerikanische sogar um 77% gesteigert hat.

Niemals ist von freihändlerischer Seite auch nur der geringste Versuch gemacht worden, das Zurückbleiben der britischen Ausfuhr zu erklären und die Gründe darzulegen, warum die Theorien des Freihandels in Großbritannien nicht mehr die segenbringende Wirkung haben, die ihnen nach der Lehre des Adam Smith beikommt.

Brentano allerdings nennt den Grund, warum die deutsche Volkswirtschaft trotz des seit dem Jahre 1879 eingeführten protektionistischen Solidaritätssystem fortgeschritten ist. Der Fortschritt ist der deutschen Wissenschaft, den chemischen Laboratorien der deutschen Universitäten und dem technischen Unterricht der deutschen Polytechniken zuzuschreiben. „Indes blieb" — so schreibt Brentano — „trotz ihres Wirkens der Anteil Deutschlands am Welthandel während der achtziger Jahre stabil und stand in den meisten Jahren hinter Frankreichs Anteil zurück; heute ist es anders. In Frankreich ist man in den neunziger Jahren in das protektionistische Solidaritätssystem zurückgefallen; in Deutschland dagegen welcher Fortschritt, seit

[1] Professor Dr. W. Lotz in: Schriften des Vereins für Socialpolitik. Leipzig 1902. Bd. 98. S. 137.

[2] Dr. Lujo Brentano, Das Freihandelsargument. Berlin-Schöneberg 1901. S. 19.

wir uns mit Beginn der neunziger Jahre dem Freihandel wieder genähert haben! Hinsichtlich des Anteils am Welthandel hat Deutschland Frankreich weit überholt. Es steht heute hinter keinem Lande außer England zurück und nähert sich — in einem die Engländer beunruhigenden Maße — dem prozentualen Anteil derselben [1]."

Wie oben schon angeführt worden ist, erklärt Brentano in derselben Schrift, daß auf der Entwicklungsstufe, auf der Deutschland angelangt ist, der wahre Schutz der nationalen Arbeit der Freihandel ist [2].

Unter den Handelsverträgen und dank der Handelsverträge, hat nach Brentano das Deutsche Reich einen schnelleren Aufschwung gehabt, wie Großbritannien. Der in den Handelsverträgen festgehaltene Zollschutz für Roggen, das Hauptnahrungsmittel der Deutschen, beträgt 35 % vom Werte. Nach der Begründung zu dem Entwurf eines Zolltarifgesetzes vom 19. November 1901 [3], stand während des Durchschnitts der Jahre 1896—99 der Inlandspreis für Roggen 35,30 Mk. höher, als der Preis des unverzollten Roggens in Danzig. Dieser betrug 98,70 Mk., der durchschnittliche Jahresinlandspreis aber 134 Mk. Daß Vieh, Fleisch und die meisten wichtigeren Produkte der Landwirtschaft auch unter den Handelsverträgen in Höhe von etwa 15 % verzollt geblieben sind, ist Brentano wohl bekannt. Der industrielle Zollschutz wird durch die Zölle auf Baumwollgewebe in Höhe von 20—37 %, auf Roheisen in Höhe von 20 %, auf Schienen in Höhe von 25 % des Wertes der Ware genügend gekennzeichnet. Von einem System derartig ansehnlicher Zölle rührt nach der Ansicht Brentanos ein solcher Aufschwung der deutschen Volkswirtschaft her, daß Deutschlands Anteil am Welthandel wesentlich schnellere Fortschritte macht als Englands Anteil. Und doch empfiehlt Brentano die Abschaffung der industriellen und agrarischen Zölle und die Einführung des Freihandels. Oder ist er etwa der Ansicht, daß die Tatsache, daß von 1888—1902 der Roggenzoll 5 Mk. pro 100 kg betragen hat, und durch die Handelsverträge auf 3,50 Mk. herabgesetzt wurde, eine so wundertätige Kraft ausgeübt hat, die größer ist, als der reine Freihandel Großbritanniens selbst?

Die Handelsverträge brachten so gut wie gar keine Herabsetzung industrieller Zölle; selbst die Herabsetzung der Baumwollgarnzölle für

[1] Dr. Lujo Brentano a. a. O. S. 21.

[2] Dr. Lujo Brentano a. a. O. S. 22.

[3] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags. 10. Legislaturperiode, 2. Session. 1900/02. 4. Anlageband. S. 52.

seine Nummern fällt wirtschaftlich nicht einmal für die deutsche Baumwollindustrie irgendwie ins Gewicht. Besonders in der Eisenindustrie sind die Zölle für alle wichtigen Artikel vollkommen unberührt geblieben.

Der Wert der Handelsverträge für den Aufschwung der Volkswirtschaft liegt in erster Linie in der Bindung der fremdländischen Zölle und damit in der Sicherung des ausländischen Absatzmarktes für die deutsche Industrie. Nicht weil Deutschland mehr dem Freihandel sich zuneigte, sondern weil es ihm auf Grund seines Schutzzollsystems gelang, die Zölle der ausländischen Staaten zu binden und den Absatzmarkt zu erweitern, hat es von den Handelsverträgen ansehnlichen Vorteil gehabt. Es mag an dieser Stelle einmal untersucht werden, inwieweit die Handelsverträge direkt dem volkswirtschaftlichen Aufschwung nützten. Die nachstehende Übersicht zeigt die Entwicklung des Außenhandels nach den Tarifvertragsstaaten, mit denen Anfang der neunziger Jahre Handelsverträge eingegangen wurden, also: Rußland, Österreich-Ungarn, Schweiz, Italien, Belgien, Rumänien, Serbien. Daneben findet sich der Außenhandel nach den meist begünstigten Ländern, unter denen Großbritannien, Frankreich, die Niederlande, Norwegen, Schweden, Dänemark die wichtigste Stellung einnehmen.

Deutscher Gesamtspezialhandel[1] (ohne Edelmetalle) in Milliarden Mark:

Jahr	Summe der Tarifvertragsstaaten				Summe der meistbegünstigten Länder				Summe der vertragslosen Länder				Insgesamt	
	Einfuhr	Prozent	Ausfuhr	Prozent	Einfuhr	Prozent	Ausfuhr	Prozent	Einfuhr	Prozent	Ausfuhr	Prozent	Einfuhr	Ausfuhr
1880	1,1	40,6	0,9	31,4	1,6	57,7	1,9	67,3	0,04	1,2	0,03	1,3	2,8	2,9
1890	1,7	42,2	0,9	29,4	2,1	52,7	2,1	66,0	0,2	5,1	0,1	4,6	4,1	3,3
1893	1,4	37,2	0,9	30,1	2,2	57,0	1,9	64,7	0,2	5,8	0,1	5,2	3,9	3,0
1900	1,9	34,5	1,5	33,1	3,5	61,4	2,9	62,9	0,2	4,1	0,1	4,0	5,7	4,6

Die jährliche Ausfuhr nach den Tarifvertragsstaaten stieg von 1890—1900 um 0,6 Milliarden; die Ausfuhr nach den meist begünstigten Ländern, wie z. B. Großbritannien, mit denen Anfang der neunziger Jahre keine Handelsverträge abgeschlossen wurden, stieg

[1] Berichte über Handel und Industrie. Zusammengestellt im Reichsamt des Innern. Bd. 2. Berlin, den 6. Juli 1901. Heft 20. S. 632—635.

von 1890—1900 um 0,8 Milliarden Mk. Der Hauptabnehmer des Deutschen Reiches ist Großbritannien, wohin alljährlich mehr als 1 Milliarde Mk., also der fünfte Teil der Gesamtausfuhr, ausgeführt wird. Die Handelsverträge der neunziger Jahre haben aber unsere Beziehungen zu Großbritannien in keiner Weise berührt.

Wer den Wunsch hat, dazu beizutragen, daß Deutschland wiederum zu nützlichen und dauernden Handelsverträgen gelangt, muß die Verhältnisse so ansehen, wie sie sind. Die Handelsverträge werden dann den größten Vorteil bringen, wenn sie von allen Seiten im voraus in ihren Wirkungen richtig eingeschätzt worden sind. Wenn sie unsere Ausfuhr nach Rußland, Österreich, Italien, usw. in demselben Maße vermehren wie bisher, so kann die deutsche Nation damit sehr zufrieden sein.

Wer davon überzeugt ist, daß die Handelsverträge der neunziger Jahre nicht deshalb in ihrem Teil zur Erhöhung der Ausfuhr beigetragen haben, weil sie Zollherabsetzungen des deutschen Zolltarifs bewerkstelligten, sondern weil sie eine Erweiterung des Absatzmarktes der deutschen Industrie bedeuteten, wird die kommenden Handelsverträge trotz ihres Gehaltes an agrarischem und industriellem Zollschutz um so freudiger begrüßen. Denn die Solidarität der agrarischen und industriellen Gewerbszweige im Deutschen Reiche ist keine Phrase, sondern, wie wir oben gezeigt haben, eine der Hauptursachen des großen Aufschwungs unserer Volkswirtschaft und damit auch unserer industriellen Ausfuhr. Wir haben in dem vorigen Kapitel gelegentlich an der Hand der deutschen Roheisenerzeugung, sowie der sächsischen Einkommensteuerstatistik den Nachweis geführt, welchen glänzenden Aufschwung die deutsche Volkswirtschaft in der Zeit von 1880—91 vor dem Abschluß der Handelsverträge genommen hat. Die deutsche Volkswirtschaft wird nach dem Inkrafttreten des neuen, mehr spezifizierten und den agrarischen Bedürfnissen mehr gerecht werdenden Tarifes wegen des solidarischen Interesses der Industrie und Landwirtschaft einen noch größeren Aufschwung nehmen wie bisher, zumal wenn Zolltarif und Handelsverträge gleichzeitig in Kraft treten.

Bei seiner Etatrede, am 19. Januar 1904, wies der preußische Finanzminister Freiherr von Rheinbaben, nachdem er die Gestaltung des internationalen Wettbewerbs der Eisenindustrie eingehend besprochen hatte, auf den Ausbau des inneren Marktes und die Solidarität der Interessen von Industrie und Landwirtschaft mit folgenden Worten hin: „Der inländische Markt ist der sicherste und

der konstanteste Abnehmer der Industrie, und darum bin ich immer für die Notwendigkeit eingetreten, unserer Landwirtschaft einen ausreichenden Zollschutz zu gewähren. Dieser Zollschutz ist für die Landwirtschaft eine Lebensfrage, er ist aber auch zugleich die größte Wohltat für die Industrie, die in der Landwirtschaft ihre besten und gleichmäßigsten Abnehmer immer findet. Meine Herren, dazu müssen wir unsern inländischen Markt nach Möglichkeit zu kräftigen, unsere inländischen Hilfsmittel nach Möglichkeit zu entwickeln suchen[1]."

Brentano sagt, wenn die deutsche Volkswirtschaft trotz des Zolltarifs des Jahres 1879 fortgeschritten sei, so habe sie das der deutschen Wissenschaft zu verdanken. Wer Deutschland und England kennt und weiß, mit welchem Eifer alle Fortschritte der Wissenschaft von jeher von der britischen Eisenindustrie und besonders dem Iron and Steel Institut verfolgt und aufgenommen sind, wird nicht der Ansicht sein, daß die deutsche Wissenschaft der britischen derart überlegen ist, um solche Wunder zu verrichten. Wenn die deutsche Wissenschaft dazu beigetragen hätte, auf allen Gebieten des wirtschaftlichen Lebens einen großen Fortschritt zu bewerkstelligen, so würde dies zu einem außerordentlichen Verbrauch von Roheisen und Stahl in der Tat geführt haben. Aber die Deckung dieses Bedarfs wäre der britischen Eisenindustrie, die im Jahre 1879 dreimal größer war, wie die deutsche, und noch heute und für alle Zeit wesentlicher natürlicher Vorzüge sich erfreut, zugefallen sein. Daß die Deckung dieses Bedarfs nicht der britischen, sondern der deutschen Eisenindustrie zugefallen ist, das ist das Verdienst der deutschen Eisenzölle der Jahre 1879, die keine Erziehungszölle mehr waren. Auf dem Gebiete der Eisenindustrie besteht zwischen der deutschen und der englischen Wissenschaft nicht ein derartiger Unterschied wie aus der Tatsache, daß die deutsche Roheisenerzeugung seit dem Jahre 1880 um 270,3 %, die britische aber nur um 14 % bis zum Jahre 1903 gestiegen ist, zu schließen wäre. Die Wissenschaft der britischen Eisenindustrie verhält sich zu der deutschen nicht wie 14 zu 270.

Vielleicht wird Brentano in seiner Anschauung wesentlich anderer Meinung werden, wenn er die mehrfach erwähnte von J. Stephen Jeans unter dem 5. Mai 1904 Namens der British Iron Trade Association der britischen Zolltarifkommission vorgelegte Denkschrift

[1] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des preußischen Abgeordnetenhauses. 2. Sitzung am 19. Jan. 1904. 20. Legislaturperiode, 1. Session. S. 35.

und insonderheit die Beantwortung der von der Kommission gestellten Fragen liest.

(Antwort auf Frage 15c): „Ich beschränke mich darauf, zu erklären, sagt Jeans, daß Zolltarife in der Eisenindustrie keineswegs eine Nation abhalten, die höchste industrielle Leistungsfähigkeit zu erringen und zu behaupten." (S. 47 der Denkschrift.)

(Antwort auf Frage 15d): „Die Tarifpolitik unserer Wettbewerber" — erklärt Jeans — „mußte, indem sie in weiten Grenzen ein Monopol auf dem inländischen Markte schuf, und — was vielleicht von größerer Bedeutung ist — den inländischen Markt vor plötzlichen und heftigen Einbrüchen sicherte, den fortlaufenden Betrieb befördern, und dieses Resultat ist, wie ich behaupte, ein Bestandteil der allgemeinen Leistungsfähigkeit der industriellen Organisation. Regelmäßig tragen Geschäftsleute Veranlassung, die äußerste Leistungsfähigkeit der Organisation sicher zu stellen, sobald die Erfolge eine entsprechende Belohnung ihrer Anstrengungen versprechen."

Es gehörte ein weiter, staatsmännischer Blick im Jahre 1879 dazu, um eine Handelspolitik einzuschlagen zur Bekämpfung der britischen Eisenindustrie, die von der angesehensten britischen Gesellschaft von Eisenindustriellen im Jahre 1904 nach dem ununterbrochenen Bestehen der deutschen Eisenzölle durch ein Vierteljahrhundert eine derartige Anerkennung erhielt.

Wie oben schon erwähnt wurde, hatten die Engländer Thomas und Gilchrist im Jahre 1878 das basische Verfahren des Entphosphorens erfunden, die den phosphorhaltigen Erzen Clevelands, die in unendlicher Menge vorhanden sind, einen neuen großen Aufschwung zu geben versprachen.

Der Bericht der deutschen Eisenenquetekommission vom Januar 1879, auf den die Begründung zur Zolltarifvorlage des Jahres 1879 Bezug nimmt, enthält folgende interessante Stelle:

„Dagegen wurde die Befürchtung ausgesprochen, daß die Fortschritte auf dem technischen Gebiete des Eisenhüttenwesens, welche die Zukunft bringen werde, in Deutschland nicht ausgenützt werden können, weil die ökonomische Lage der heimischen Industrie die für Durchführung von Neuerungen erforderlichen Mittel nicht zur Verfügung stelle, und der Industrielle bei der heutigen handelspolitischen Lage Opfer zu bringen nicht in der Lage wäre[1]."

---

[1] Bericht der Eisen-Enquete-Kommission vom Januar 1879. S. 6.

Die deutschen Eisenzölle sollten den Eisenindustriellen auch die Mittel zum technischen und wirtschaftlichen Fortschritt gewähren, indem sie ihnen den inländischen Absatzmarkt sicher stellten. Kaum war der Zolltarif Gesetz, so begann die deutsche Roheisen- wie Stahlerzeugung sich in weit stärkerem Maße zu heben, als in Großbritannien. Die industriellen Anlagen wurden erweitert und erneuert, das basische Verfahren wurde mit aller Energie aufgenommen, die deutschen Eisenindustriellen waren beseelt vom Vertrauen zu der Regierung Kaiser Wilhelm I. Die Seele jedes geschäftlichen Aufschwungs ist das Vertrauen auf die Sicherheit des Absatzes. Der Mangel dieses Vertrauens auf die Sicherheit des inländischen Marktes ist der Grund, der die englischen Industriellen von der Aufnahme des basischen Verfahrens und der Errichtung neuer Anlagen abgehalten hat. Ausdrücklich sagt J. Stephen Jeans auch an anderer Stelle[1]: „Die britischen Eisen- und Stahlindustrien haben schwer gelitten unter dem Mangel an Vertrauen in ihre Zukunft, wodurch das Kapital verhindert wurde, sich in erforderlichem Maße der Entwicklung der Industrie hinzugeben."

Wenn es richtig wäre, wie die freihändlerische Lehre behauptet, daß durch die Kartelle der Schutzzoll voll ausgenützt wird, und wenn es ferner richtig wäre, daß dadurch der inländische Preis von Roheisen, von Halbzeug, von Walzwerkserzeugnissen um den Betrag des Zolles gegenüber dem Weltmarktpreis sich dauernd erhebt, so müßte in einer Industrie, wie der Eisen- und Maschinenindustrie, die Ausfuhr aus den schutzzöllnerischen Staaten schweren Schaden leiden. In Deutschland wie in den Vereinigten Staaten von Amerika steht außerdem die Ausfuhr an Eisen und Maschinen unter der Einwirkung der kartellierten oder monopolisierten Kohlen- und Eisenerzgewinnung.

Der sachkundige Kritiker der deutschen Kartellverhandlungen, Bergrat Gothein, selbst Mitglied der Kartellenquetekommission, äußerte in seiner Schlußbetrachtung über die Kartellenquete: „Die weiteren Verhandlungen haben aber auch gezeigt, daß die sogenannte „maßvolle Preispolitik des Kohlensyndikats in Wirklichkeit progressiv die Produktion weiter verteuert, uns wirtschaftlich schädigt, wie damit Roheisen, Halbzeug, Fertigeisen, überhaupt jedes weitere Erzeugnis

[1] British Iron Trade Association. Statement on the Conditions in the Iron and Steel Trades. Prepared for the Tariff Commission by J. Stephen Jeans, Secretary. Submitted May 5th 1904. 165 Strand London. S. 43, § 196, Nr. 4.

immer aufs neue seinen Tribut zu der Grundrente der Besitzer der Kohlenlagerstätten beitragen muß. Wie dies zur Konsequenz hat, daß die großen Verbraucher sich unabhängig machen, um bei ihrer Produktion jenen hohen Tribut nicht zahlen zu brauchen. Wie das in ständiger Konsequenz zu der vertikalen Entwicklung führt, zu den Riesenbetrieben, die alle Stadien des Produktionsprozesses in sich vereinigen, wie die Kartelle nur scheinbar den mittleren Betrieben den Fortbestand garantieren, in Wirklichkeit zu ihrer Vernichtung führen. — Sie haben gezeigt, wie die Kartelle nicht zur Stärkung der heimischen Industrie, sondern zu ihrer Schwächung, zur Förderung der ausländischen führen, der sie das Material auf Kosten der heimischen Weiterverarbeiter billig liefern [1]."

Bedienen wir uns der Statistik, um festzustellen, inwieweit Gothein recht hat, daß die Kartelle nicht zur Stärkung der heimischen Industrie, sondern zur Förderung der ausländischen führen. Noch bevor wir in die zahlenmäßige Feststellung der Schwächung der deutschen Eisenindustrie im internationalen Wettbewerb eintreten, muß uns schon ein gelinder Zweifel auftauchen, ob die Gefahren wirklich so groß sind, ob die Schwäche der deutschen Eisenindustrie und die Förderung der fremdländischen wirklich so bedeutsam ist, wie Bergrat Gothein schildert. Würde denn eine gewaltige Anschwellung der Ausfuhr an Eisen und Maschinen aus dem freihändlerischen Großbritannien, und ein Zurückgehen der Ausfuhr an Eisen und Maschinen im Deutschen Reiche sich vereinbaren lassen mit all den vielen Feststellungen, die wir bereits in diesem Buche gemacht haben? Würde denn das gewaltige Anschwellen der deutschen Produktion und des deutschen Verbrauchs an Roheisen und Fertigfabrikaten aus Roheisen, wie wir es oben in breiter Weise konstatiert haben, denkbar sein, wenn Bergrat Gothein recht hätte?

Wenn Bergrat Gothein nun nicht vollkommen recht hat, wenn sich die Entwicklung der deutschen Eisenindustrie und die Ausfuhr im Vergleich zu derjenigen Großbritanniens ganz anders gestaltet hat, sollte dies nicht vielleicht zum Teil der vertikalen Entwicklung zuzuschreiben sein, der Entwicklung zu den Riesenbetrieben, die alle Stadien des Produktionsprozesses in sich vereinigen? Die Folgen dieser Entwicklung für den internationalen Wettbewerb behandelt Bergrat Gothein nicht. Er ist aber ein viel zu genauer Sachkenner der

[1] „Die Nation", Wochenschrift für Politik, Volkswirtschaft und Literatur. Nr. 25 vom 19. März 1904. S. 390.

Eisenindustrie, um zu übersehen, daß diese Entwicklung ein Erfordernis der Technik und Wirtschaft der Neuzeit ist.

Wir können die Notwendigkeit dieser technischen und wirtschaftlichen Entwicklung gar nicht besser schildern als mit seinen eigenen Worten. Bei der Besprechung des Halbzeugverbandes schreibt Bergrat Gothein: „Es liegt in der Natur der heutigen Flußeisentechnik, daß dieselbe dann am ökonomischsten arbeitet, wenn sie das Roheisen direkt, wie es flüssig vom Hochofen kommt, zu Flußeisen verarbeitet und, ohne es erneut anzuwärmen, nicht nur zu Halbfabrikaten (Knüppel Platinen), sondern zu sogenanntem Fertigeisen — Schienen, Trägern, Schwellen, Grobblech, Fassoneisen, Stabeisen usw. — auswalzt. Es bedeutet das eine außerordentliche Ersparnis an Brennmaterial und auch an Arbeitslöhnen; natürlich sucht jedes Stahlwerk diese ökonomischen Vorteile wahrzunehmen und dem Stahlwerksbetrieb einen Walzwerksbetrieb anzugliedern. In den großen Massenartikeln, Schienen, Schwellen, Trägern, Grobblech ist deshalb eine Konkurrenz der auf das Anwärmen des Halbzeugs angewiesenen Walzwerke von Jahr zu Jahr mehr ausgeschlossen; ihnen verbleiben nur die mehr verfeinerten Eisensorten, wie Bandeisen, Stabeisen, Feinblech, Draht, bei denen der Mittelbetrieb der reinen Walzwerke mit seiner intensiveren Aufsicht und größeren Anpassungsfähigkeit an die Wünsche der Kundschaft jene ökonomischen Nachteile bis zu einem gewissen Grade ausgleicht bezw. unter natürlichen Verhältnissen sogar Vorteile vor den Riesenbetrieben voraus hat [1]."

An der Entwicklung der vertikalen Richtung hat aber die deutsche Kleineisenindustrie und der deutsche Maschinenbau nur einen sehr begrenzten Anteil. Wohl gibt es einige große kombinierte Werke, wie die Gute Hoffnungshütte, die Königs Laurahütte, das Borsigsche Werk, die auch in hervorragendem Maße den Maschinenbau betreiben. Der größte Teil des deutschen Maschinenbaus aber ist nicht mit der Großeisenindustrie organisch verbunden. Von der Kleineisenindustrie trifft dies in noch viel höherem Maße zu. Nur ein kleiner Teil der Kleineisenindustrie ist mit den großen kombinierten Werken organisch verknüpft.

Ist die Freihandelslehre richtig, so ist die Ausfuhr der deutschen Kleineisenindustrie und der Maschinenfabrikation durch die Zölle auf Roheisen, auf Halbzeug, auf Walzwerkserzeugnisse, sowie durch die Syndikate in denselben Artikeln aufs schwerste geschädigt. Sind

[1] „Die Nation", Wochenschrift usw. Nr. 23 vom 5. März 1904. S. 358.

die Behauptungen der Kartellgegner richtig, so muß auch das nicht durch einen Schutzzoll begünstigte Kohlen- und Kokssyndikat den internationalen Wettbewerb der Kleineisenindustrie und Maschinenfabrikation in außerordentlicher Weise geschädigt haben. Man mache sich ein Bild von den Preissteigerungen, die sich ergeben von der Kohle bis zur fertigen Maschine, bis zum fertigen landwirtschaftlichen Gerät, was die Kleineisenindustrie herstellt! Eine derartig belastete, durch eine nach Ansicht der Freihändler verkehrte Politik betroffene Industrie ist schwer geschädigt. Um so günstiger gestaltet sich die Lage des Maschinenbaus und der Kleineisenindustrie in dem freihändlerischen, auch von Kartellen fast verschonten Großbritannien. Welchen enormen Aufschwung muß die Ausfuhr an Maschinen und Erzeugnissen der Kleineisenindustrie aus Großbritannien seit dem Jahre 1879 genommen haben. Die von Bergrat Gothein und so vielen Freihändlern geschilderten Konsequenzen können unmöglich ausgeblieben sein.

Und Bergrat Gothein steht nicht allein mit seiner Auffassung. Der konservative, dem agrarischen Schutzzoll überaus freundlich gesinnte Professor Adolph Wagner rief bei den Verhandlungen über den Halbzeugsverband unter dem Eindrucke all der Anklagen, die laut wurden, den Exporteuren wohlfeiler Rohstoffe und Halbfabrikate zu:

„Sägen sie nicht den Ast, auf dem sie sitzen, zum Teil selbst ab?! Auf diese Weise wird das Ausland, das für uns speziell in Betracht kommende Großbritannien und Amerika, in einer Weise in seiner Fertigfabrikation gestärkt, die doch bedenklich ist[1]."

Diese Befürchtung Wagners enthält für den, der seine Schriften kennt, durchaus nichts Verwunderliches. Sie hängt mit seiner Weltanschauung zusammen, er ist Malthusianer, also Pessimist. Und während die Kultur unaufhaltsam mit mächtigen Schritten vorwärts schreitet und einen Siegeslauf sondergleichen hält, sieht er nichts wie Gefahren, nichts wie Schwierigkeiten[2]. Ein wahrer Segen ist es, daß es in dieser Welt für die Nation auch in ihrem internationalen Wettbewerb einige Schwierigkeiten zu überwinden gibt. Aber mir will scheinen, als wenn die Schwierigkeiten, die sich auftürmen, durch die Notwendigkeit, für die sich immer mehr vermehrende Bevölkerung Nahrung aus der Erde zu gewinnen, in keinem Zeit-

[1] „Die Nation", Wochenschrift usw. Nr. 23 vom 5. März 1904. S. 361; sowie Kontradiktorische Verhandlungen usw. Heft 6, Berlin 1904, S. 422.

[2] Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. 2. Aufl. Jena 1902. S. 201, 209, 211.

alter leichter überwunden worden wären als in dem gegenwärtigen des Dampfes und der Elektrizität, der immer mehr zunehmenden Beherrschung der Kräfte der Natur durch die angewandte Wissenschaft. Sehen wir mal an diesem Einzelfall, inwieweit Adolph Wagner Recht behält, und behalten wir seine Befürchtung im Auge, daß die deutsche und amerikanische Gesamtausfuhr aller Art mit der Zeit denselben Schwierigkeiten begegnen werde, wie die britische Ausfuhr. Wir haben oben schon in dem Kapitel über den Sicherungszoll dargelegt, daß die Schwierigkeiten, denen die englische Ausfuhr allerorts begegnet, eben gerade zu einem großen Teil auf dem Vorteil beruht, den die deutsche und amerikanische Ausfuhr durch die Sicherungszölle der heimischen Industrie hat.

Betreten wir nun den Boden der statistischen Beweisführung.

Die nachfolgende Übersicht (S. 207) zeigt die Ausfuhr von Eisen und Eisenfabrikaten, ausschließlich Maschinen, seit dem Jahre 1880. Sie enthält also die Ausfuhr an Roheisen, Halbzeug, Walzwerkserzeugnissen, Gußwaren, Erzeugnissen der Kleineisenindustrie und aller sonstigen Eisenwaren.

Die Ausfuhr an Eisen und Eisenfabrikaten aus Deutschland ist also seit 1880 um 250 % gestiegen, während die Ausfuhr aus Großbritannien um 6 % gefallen ist. Die Vereinigten Staaten hatten im Jahre 1880 so gut wie noch gar keine Ausfuhr an Eisen und Eisenfabrikaten. Sie sind aber seit dem Jahre 1897 zu einer stattlichen Ausfuhr gelangt, trotz der Dingley-Bill des Jahres 1897 oder vielleicht gerade wegen der Dingley-Bill. Die in den letzten Jahren wieder gesunkene amerikanische Ausfuhr wird einst sehr bedeutend werden.

Kein Freihändler wird behaupten können, daß sich in diesen Zahlen die Wahrheit der Lehre von Adam Smith über die Schädlichkeit der Schutzzölle wiederspiegelt.

Wie haben gesehen, wie schon in der Zeit von 1879—1882 sich nicht weniger als 18 Kartelle auf dem Gebiete der Eisenindustrie im Deutschen Reiche gebildet haben. Die Kartellierung der deutschen Eisenindustrie ist seitdem langsam und in wechselreicher Entwicklung, aber doch in immer stärkerem Maße fortgeschritten. Im Jahre 1888 kam das erste feste Kokssyndikat zustande[1]. Nicht ohne Einfluß war bereits die am 1. Juli 1882

[1] Hans Gideon Heymann, Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe. Stuttgart und Berlin. 1904. S. 151.

entstandene Düsseldorfer Qualitätspuddeleisenkonvention, sowie der am 7. Dezember 1886 errichtete Verband der Roheisenproduzenten Rheinland-Westfalens[1]. Im Jahre 1893 kam das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, im Jahre 1895 der Halbzeugverband zustande. Im Jahre 1897 hatten sich die schon bestehenden Verbände zum Rheinisch-Westfälischen Roheisensyndikat zusammengeschlossen.

Ausfuhr von Eisen und Eisenfabrikaten (ausschließlich Maschinen).

im Jahre	Deutschland: Tonnen	Großbritannien: Tonnen	Ver. Staaten: Tonnen
1880	994 310	3 787 271	3 609
1881	1 027 933	3 882 000	7 694
1882	1 066 594	4 356 000	10 080
1883	1 140 131	4 044 273	6 814
1884	1 017 364	3 496 352	13 738
1885	1 049 370	3 128 401	18 627
1886	1 210 162	3 311 000	17 923
1887	1 257 238	4 113 028	13 492
1888	1 053 433	3 966 563	33 305
1889	994 235	4 188 388	33 250
1890	950 739	4 001 430	46 423
1891	1 166 043	3 240 146	39 201
1892	1 133 676	2 740 217	40 332
1893	1 213 239	2 856 574	66 242
1894	1 439 585	2 699 345	82 111
1895	1 527 894	2 883 559	87 629
1896	1 518 626	3 550 398	198 609
1897	1 392 481	3 686 106	511 108
1898	1 626 223	3 247 368	795 051
1899	1 590 887	3 717 180	848 981
1900	1 548 558	3 540 680	1 040 103
1901	2 347 211	2 900 001	712 411
1902	3 309 007	3 579 104	369 968
1903	3 481 224	3 571 373	331 606
1880—1903	250 % Zunahme	6 % Abnahme	9090 % Zunahme

Die verschiedenen Kartelle der Walzwerksindustrie haben sich im Laufe der 80er und 90er Jahre immermehr befestigt. Seit dem

[1] Hans Gideon Heymann, ebenda S. 150 u. 151.

17. Juli 1897 ist Walzdraht syndiziert[1]. Im Jahre 1898 entstand zum zweiten Male der Verband deutscher Drahtstiftfabrikanten. Im Jahre 1902 und 1903 hat sich das deutsche Gußröhrensyndikat gebildet[2].

Die Schienengemeinschaft besteht, wie oben schon erwähnt, ununterbrochen seit 1877. Die Anfang der 80er Jahre begründete Trägerkonvention, die 1891 aufgeflogen war, wurde seit Mitte der 90er Jahre in festerer Form erneuert.

Diese schon mehrfach erwähnten Tatsachen muß man sich vor Augen halten bei der Betrachtung der vorstehenden Ausfuhrübersicht. Fast alle deutschen Eisenzölle haben in steigendem Maße ihre Ausnützung durch Kartelle gefunden.

Das ist die von Bergrat Gothein behauptete Schwächung der deutschen Eisenindustrie, das ist die Förderung der ausländischen Eisenindustrie, der das Material auf Kosten der heimischen Weiterverarbeiter billig geliefert worden ist.

„Die Gesamtsumme der erzeugten Werte“ — schreibt Heinrich Dietzel — „wird dank dem Zollschutze nicht vermehrt; dank ihm wird die Arbeitsgelegenheit nicht gehoben, sondern nur verschoben. Bewirkt der Zollschutz, daß der Import nicht weiter anschwillt, so wird die Arbeitsgelegenheit allerdings an gewissen Punkten reichlicher, als sie sein würde, falls der Wettbewerb des Auslandes freies Spiel hätte; bewirkt der Zollschutz, daß die inländische Produktion sich ausdehnt, während der Import einschrumpft, so vermehrt sich allerdings die Arbeitsgelegenheit an gewissen Punkten. Aber an anderen Punkten fällt sie, wird sie minder reichlich. Denn Hemmung des Imports heißt Hemmung des Exports. Kauft das Inland weniger vom Ausland, so kauft dieses weniger von jenem[3].“

Wir haben gesehen, wie die Gesamtausfuhr aller Waren aus Großbritannien sich seit dem Jahre 1880 nur um 29% gesteigert hat, während die deutsche um 72% stieg. An dieser einen großen Industrie, die in beiden Ländern zu den wichtigsten zählt, sehen wir aber, daß das Verhältnis sich für Großbritannien noch viel ungünstiger gestaltet. Die Ausfuhr ist gar nicht gestiegen, sie ist gesunken.

---

[1] Regierungsrat v. Groß, Sachdarstellung über die Verhältnisse und Wirksamkeit des Verbandes deutscher Drahtwalzwerke.

[2] Hans Gideon Heymann, ebenda S. 255.

[3] Heinrich Dietzel, Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit. Jena 1903. S. 75.

Bis zum Jahre 1890 hatte die britische Ausfuhr in fünf Jahren mehr als 4 Mill. t betragen. Seit 1890 hat sie sich nicht wieder auf 4 Mill. hinaufgearbeitet.

„Das Protektionssystem ist die Politik des status quo, das Programm der wirtschaftlichen Stagnation", sagt Heinrich Dietzel [1]. „Deshalb muß" — wie Dietzel an anderer Stelle sagt — „wer die Sozialreform will, Freihändler sein" [2].

Die Steigerung der Produktion an Roheisen von 1880 bis 1903 betrug in Deutschland 270,3 %, in Großbritannien 14 %.

Hat der Freihandel in England oder der Schutzzoll in Deutschland mehr Arbeitsgelegenheit geschaffen?

Auf welchen Umständen beruht denn diese wachsende Ausfuhr an Eisen und Eisenfabrikaten in Deutschland und in den Vereinigten Staaten gegenüber dem Stillstande Großbritanniens? Sie beruht darauf, daß die noch heute von britischer Seite anerkannte, natürliche Überlegenheit Großbritanniens in den Vereinigten Staaten und in Deutschland wettgemacht, ja in ihr Gegenteil verwandelt ist durch den Großbetrieb, durch bessere Technik und Wirtschaft auf Grund des durch die Sicherungszölle gesicherten stetig wachsenden inländischen Absatzmarktes.

J. Stephen Jeans sagt in dem Bericht der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission unter dem 5. Mai 1904 [3]:

„Die Vereinigten Staaten von Amerika sind an die Spitze der Eisenindustrieländer gekommen. Nicht weil ihre Industriellen tüchtiger wären, als die unsrigen, sondern weil sie einen unbegrenzten heimischen Markt besaßen, auf dem sie sich eines starken Maßes von Zollschutz erfreuten, und weil sie die Sicherheit reichen Lohnes für tatkräftige Unternehmung zu schätzen wußten."

Als Gladstone im Jahre 1845 als konservativer Präsident des englischen „Board of Trade" die oben schon angeführte Schrift über den Freihandel herausgab, war er der Ansicht, daß der Schutzzoll die schutzzöllnerischen Staaten selbst am meisten schädigt. „Ich will nicht so verstanden werden" — schrieb Gladstone — „als ob ich mich über einen uns zugefügten Nachteil freute, wenn er anderen

[1] Heinrich Dietzel, Sozialpolitik und Handelspolitik in: Volkswirtschaftliche Zeitfragen. Berlin 1902. S. 89.

[2] Heinrich Dietzel, ebenda S. 94.

[3] J. Stephen Jeans, British Iron etc. S. 18, 71.

noch größeren Nachteil bringt"[1]. Gladstone setzte sein Vertrauen zum endgültigen Sieg des allgemeinen Freihandels auf die praktische Erfahrung, auf die Statistik, die der Welt zeigen werde, wie Großbritanniens Ausfuhr trotz aller Hindernisse in stärkerem Maße zunehmen werde, als die Ausfuhr der schutzzöllnerischen Staaten.

Die praktische Erfahrung, die Statistik, hat den Freihandel im Stich gelassen; die Lehren des Freihandels sind von der Statistik als nichtig festgestellt worden.

Sollte denn aber an den ganzen Lehren der Wissenschaft, an die noch heute so zahlreiche Hochschullehrer, Politiker und erfahrene Parlamentarier glauben, nicht ein wahres Wort sein? Sollte nicht wenigstens auf dem Gebiete der Eisenindustrie sich die Kleineisenindustrie und der Maschinenbau in Deutschland als schwer geschädigt durch den industriellen und agrarischen Zollschutz erweisen?

Die steigende Ausfuhr von Roheisen und Halbzeug aus Deutschland in den letzten Jahren ist vielleicht die einzige Ursache der oben dargelegten sich steigernden Ausfuhr von Eisen und Eisenfabrikaten. Prüfen wir also diese Ausfuhr aus dem Deutschen Reiche im einzelnen. Dabei wollen wir unsere Aufmerksamkeit auch auf die in der oben erwähnten Ausfuhr von Eisen und Eisenfabrikaten nicht enthaltene Ausfuhr von Maschinen richten.

Es betrug die

Ausfuhr aus dem Deutschen Reiche
an

Jahr	Roheisen und Halbzeug:		Erzeugnissen der Walzwerke, der Eisengießereien und der Kleineisenindustrie:		Maschinen:	
	Tonnen	1000 Mk.	Tonnen	1000 Mk.	Tonnen	1000 Mk.
1880	318 879	27 768	675 431	184 320	63 289	44 496
1893	227 194	13 226	986 045	240 330	94 033	61 705
1897	168 778	10 832	1 224 175	316 963	164 818	116 894
1898	307 434	18 550	1 318 789	346 591	183 723	133 195
1899	258 631	18 765	1 251 256	405 672	216 473	172 447
1900	224 131	19 279	1 324 427	460 330	231 814	216 720
1901	505 563	33 052	1 841 648	484 207	212 171	188 091
1902	1 152 592	78 630	2 156 415	524 745	216 164	184 217
1903	1 165 499	76 886	2 315 725	557 475	244 419	216 386
	Zunahme 1880—1903 in Prozent:					
	265 %	177 %	243 %	202 %	286 %	386 %

[1] John Prince Smiths gesammelte Schriften. 2. Bd. Herausgegeben von Dr. Karl Braun in Wiesbaden. Berlin 1879. S. 183.

Dem Werte nach ist die Ausfuhr an Roheisen und Halbzeug seit dem Jahre 1880 um 177 %, die Ausfuhr an Erzeugnissen der Walzwerke, der Eisengießereien und der Kleineisenindustrie um 202 %, die Ausfuhr an Maschinen aber um nicht weniger als 386 % seit dem Jahre 1880 gestiegen.

Die beiden ersten Gruppen dieser Übersicht, die Ausfuhr an Roheisen und Halbzeug sowie die an Erzeugnissen der Walzwerke, der Eisengießereien und Kleineisenindustrie bilden zusammen die oben behandelte Gruppe der Ausfuhr an Eisen und Eisenfabrikaten.

Die Zölle auf Halbfabrikate (Roheisen und Halbzeug) mußten, wenn die Freihandelslehre richtig ist, die Produktion und den Verbrauch an Erzeugnissen der Walzwerke, der Eisengießereien und der Kleineisenindustrie sowie an Maschinen erschweren und in seiner Entwicklung hindern. In noch viel größerem Maße aber mußten die Zölle auf Halbfabrikate der Ausfuhr dieser Fertigfabrikate hinderlich werden. Das Gegenteil ist eingetreten! Wir sehen, daß die Zölle auf Roheisen und Halbzeug in derselben Weise auf die Erzeugnisse der Walzwerke, der Eisengießerei und der Kleineisenindustrie sowie des Maschinenbaues eingewirkt haben, wie die Gesamtheit des solidarischen Schutzzollsystems von agrarischen und industriellen Zöllen eingewirkt hat auf die Gesamtausfuhr des Deutschen Reiches an Waren jeder Art. Wenn Ausfuhr etwa schädlich ist — und das haben bisher die Freihändler nirgendwo behauptet —, dann hat dieser industriell-agrarische Zolltarif des Jahres 1879 schädliche Wirkungen gehabt. Da aber nach der Ansicht der Freihändler und nach dem gesunden Menschenverstand die Ausfuhr ein zu erstrebendes Ziel ist, so steht fest, daß der industrielle und agrarische Zollschutz des Jahres 1879, besonders aber in der Eisenindustrie, wo die Schutzzölle von den Kartellen ausgenutzt werden konnten, eine sehr günstige Wirkung gehabt hat. Der industrielle und agrarische Zolltarif des Jahres 1879 hat das Ideal Bambergers, Eugen Richters, Gotheins, Brentanos einer starken Steigerung der industriellen Ausfuhr verwirklicht. Sie haben aber auch in ihren kühnsten Hoffnungen nur dasjenige Maß der Steigerung der Ausfuhr sich erwünscht, welches die Freiheit von allen Zöllen, wie sie in Großbritannien existiert, mit sich bringt. Insofern die deutsche Ausfuhr an Eisenwaren und Maschinen sowie die Gesamtausfuhr aller Waren schneller steigt als die britische Ausfuhr, werden die Hoffnungen und Erwartungen, welche die deutschen Freihändler an das Freihandelssystem knüpfen, unter der Wirkung des Schutzzollsystems noch über-

boten. Die Freihändler müssen sich davon überzeugen, daß das agrarische und industrielle Schutzzollsystem ihren Wünschen nach der Steigerung der Ausfuhr mehr gerecht wird, als es das System des Freihandels vermöchte. Als die Freihändler gegen die Zolltarifvorlage des Jahres 1879, 1885, 1887 ankämpften, kämpften sie gegen ihre eigenen Interessen, kämpften sie gegen die Steigerung der Ausfuhr.

Wenn die deutsche Landwirtschaft langfristige Handelsverträge, welche die Zolltarife fremder Staaten binden und der Landwirtschaft durch Belassung des genügenden Zollschutzes die Anwendung der besten Technik zur Erzielung der höchsten Roherträge gestattet, bekämpft und zu vereiteln sucht, so handelt sie gegen ihre eigenen vitalen Interessen. Denn die machtvolle Entwicklung der Industrie und ihrer Ausfuhr allein ist imstande, in diesen Jahrzehnten der Depression der Preise für landwirtschaftliche Produkte infolge der Konkurrenz Argentiniens und Rußlands, der Landwirtschaft den genügenden Zollschutz für die der internationalen Konkurrenz ausgesetzten Produkte zu gewähren und durch eigenen Verbrauch der städtischen und industriellen Bevölkerung an Fleisch, Butter, Eiern, Gemüse, Holz, Grundstücken für Wohnzwecke und industrielle Anlagen preissteigernd zu wirken.

Gehen wir nun noch zur genaueren Betrachtung der einzelnen Industriezweige in ihrer Ausfuhr über.

Übersicht über die Ausfuhr von

im Jahre	I Erzeugnisse der Großeisenindustrie: Roheisen, Halbzeug, Walzwerkserzeugnisse:		II Erzeugnisse der Kleineisenindustrie und Eisengießereien, auch sonstige Eisenwaren:	
	Tonnen	1000 Mk.	Tonnen	1000 Mk.
1880	873 554	124 658	120 756	87 430
1893	979 179	101 144	234 060	152 412
1897	1 096 592	125 124	296 361	202 671
1898	1 307 213	143 200	319 010	221 941
1899	1 157 965	150 251	351 922	274 186
1900	1 191 945	170 906	356 613	308 703
1901	1 961 257	205 365	385 954	311 894
1902	2 884 454	269 329	424 553	334 046
1903	3 000 392	274 017	480 832	360 344
Zunahme 1880—1903 in Prozent:	243 %	120 %	298 %	312 %

Wie hat sich die Ausfuhr der **Kleineisenindustrie** gestaltet? Die Ausfuhr der Kleineisenindustrie kann nicht anders aus der unten mitgeteilten Tabelle der Ausfuhr an Eisen und Eisenwaren herausgeschält werden, als dadurch, daß man die Erzeugnisse der Großeisenindustrie, der Walzwerke, Stahlwerke, Hochöfen in Abzug bringt. Die untenstehende Übersicht zeigt in der zweiten Spalte die Erzeugnisse der Kleineisenindustrie, von der allerdings die Gußwaren usw. nicht zu trennen sind. Für den vorliegenden Zweck ist dieser Mangel an Ausscheidungsmöglichkeit ja auch gleichgültig, da es sich um die Frage handelt, wie durch die Zölle die weiteren Stadien der Fabrikation in ihrer Ausfuhr erschwert werden. Auf den Gußwaren und sonstigen Eisenwaren lasten ja auch die Roheisenzölle.

Einen derartigen Aufschwung wie die Kleineisenindustrie hat auch die Großeisenindustrie seit dem Jahre 1880 nicht erlebt. Die Ausfuhr der Kleineisenindustrie usw. ist seit dem Jahre 1880 dem Gewicht nach von rund 120000 t auf rund 480000 t, also auf das Vierfache gestiegen. Dem Werte nach ist die Steigerung noch etwas größer.

Bei den Maschinen fällt im allgemeinen noch mehr das Gewicht, also das Roheisen, in die Wagschale, als bei den Erzeugnissen der Kleineisenindustrie. Bekanntlich gibt es auch Gruppen sehr schwerer und großer Maschinen. Die Maschinen müßten also noch mehr

Eisen, Eisenwaren und Maschinen.

III Gesamtsumme an Eisen und Eisenwaren, ausschl. Maschinen, (Summe von Spalte I u. II):		IV Maschinen:		im Jahre
Tonnen	1000 Mk.	Tonnen	1000 Mk.	
994 310	212 088	63 289	44 496	1880
1 213 239	253 556	94 033	61 705	1893
1 392 953	327 795	164 818	116 894	1897
1 626 223	365 141	183 723	133 195	1898
1 509 887	424 437	216 473	172 447	1899
1 548 558	479 609	231 814	216 720	1900
2 347 211	517 259	212 171	188 091	1901
3 309 007	603 375	216 164	184 217	1902
3 481 224	634 361	244 419	216 386	1903
Zunahme 1880—1903 in Prozent:				
250 %	199 %	286 %	386 %	

unter den Eisenzöllen zu leiden haben, als die Erzeugnisse der Kleineiseninbustrie. Dem Werte nach ist die Ausfuhr der Maschinen, wie oben schon gezeigt wurde, sogar um 386 %, also fast auf das Fünffache gestiegen, und auf den Wert kommt es nicht nur dem Maschinenfabrikanten, sondern auch der nationalen Produktion am meisten an.

Wir haben oben (S. 76) bereits eingehend den Maschinenbau Deutschlands und Großbritanniens besprochen. Wir kommen nun zur Untersuchung der wichtigsten Frage, wie sich die Ausfuhr an Maschinen aus den schutzzöllnerischen Staaten und aus dem freihändlerischen Großbritannien gestaltet hat.

Es betrug die Ausfuhr an Maschinen[1]
aus

	Deutschland:		Großbritannien:		Ver. Staaten:	
im Jahre	Tonnen	1000 Mk.	Tonnen	1000 Mk.	Tonnen	1000 Mk.
1880	63 289	44 496	231 588	185 270	32 073	25 658
1893	94 033	61 705	347 938	278 350	82 981	66 385
1903	244 419	216 386	501 648	401 318	272 559	218 047
Zunahme dem Werte nach 1880—1903 in Prozent:		386 %		117 %		750 %

Wer irgendwie mit den Lehren des Freihandels, wie sie in der Wissenschaft und in der Politik in allen Staaten verkündet werden, vertraut ist, der steht beim Anblick dieser Tabelle vor einem ihm unlösbar erscheinenden Rätsel, wenn er auch nur im allergeringsten der Freihandelslehre Glauben schenkt. Wir haben sattsam erörtert, in welcher Weise die industriellen und agrarischen Zölle das Roheisen, den Eisenguß, die Walzwerkserzeugnisse belasten. Dies sind aber die Vormaterialien des Maschinenbaues. Hat denn die Ausnutzung der Schutzzölle durch die Kartelle, wie sie sich gerade seit dem Jahre 1893 in steigendem Maße herausgebildet hat, tatsächlich gar nichts zu bedeuten? Warum ist denn die Statistik aller Länder einig in der Verneinung aller Lehren des Freihandels?

Wichtiger als die Preise des Rohmaterials sind beim Maschinenbau die Arbeitslöhne an die Maschinenbauer. Mußte der britische Maschinenbau nicht durch die Freiheit von allen agrarischen und

[1] Das Gewicht ist für Großbritannien und die Vereinigten Staaten berechnet worden: 40 £ = 800 Mk. = 1 t. Vgl. Annual Statistical Report of the British Iron Trade Association for the Year 1902.

industriellen Zöllen einen gewaltigen Vorteil gegenüber dem der schutzzöllnerischen Staaten haben?

Wie für die Walzwerksindustrie so ist auch für den Maschinenbau im allgemeinen in Deutschland noch jetzt der inländische Absatz weit wichtiger, als der ausländische. Paul Steller sagt, man könne annehmen, daß etwa 75 % der deutschen Hervorbringung in Deutschland Verwendung finden und etwa 25 % ins Ausland gehen[1].

Aber die 25 %, die gegenwärtig in das Ausland gehen, sind für die Volkswirtschaft doch von erheblichem Werte. In den 216 Millionen Mark stecken mehr als 70 % Arbeitslöhne jeder Art. In der im vorigen Kapitel mitgeteilten Berechnung über den in der britischen Eisenausfuhr steigenden Arbeitslohn waren gerade die Maschinen derjenige Umstand, der zur Schätzung des hohen Arbeitslohngehaltes von 70 % in der gesamten britischen Eisen- und Maschinenausfuhr geführt hat. Man wird von der Maschinenausfuhr sagen können, daß mehr als 80 % des Wertes sich in Arbeitslohn auflösen.

Wie sind denn die Arbeitslöhne der deutschen Maschinenbauarbeiter? Ingenieur Dr. H. Beck hat über die Lohn- und Arbeitsverhältnisse in der deutschen Maschinenindustrie am Ausgang des neunzehnten Jahrhunderts in einer so betitelten Schrift gesprochen (Heft 2, Untersuchungen über Arbeitslöhne aus dem volkswirtschaftlich-statistischen Seminar der Kgl. technischen Hochschule in Dresden. Herausgegeben von Professor Dr. Victor Böhmert).

In dem Großbetrieb verdienten die Arbeiter arbeitstäglich:

	1895:	1899:
Monteure	4,50 Mk.,	5,00 Mk.,
Schmiede	4,70 „	4,90 „
Dreher	4,10 „	4,50 „
Schlosser	3,90 „	4,10 „
Tagelöhner	3,30 „	3,60 „

Ein Tagesverdienst bis 6 Mk. und darüber ist gegenwärtig an den Hauptsitzen der Maschinenindustrie in Rheinland, Westfalen, Hannover, Berlin für die besten Arbeiter nichts Ungewöhnliches[2].

Ist irgend ein Freihändler in der Lage, zu erklären, warum das

---

[1] Paul Steller, Die Maschinenindustrie Deutschlands, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik. 107. Bd. Leipzig 1903. S. 6.

[2] Paul Steller a. a. O. S. 20.

freihändlerische Großbritannien in einer so zur Ausfuhr berufenen Industrie, wie dem Maschinenbau, sich den Lehren des Freihandels nicht fügt, sondern ihnen zum Trotz nicht die gleichen Fortschritte macht, wie die schutzzöllnerischen Staaten? Auf alle diese Ergebnisse der Statistik und Wissenschaft gehen heutzutage die Freihändler nicht gern ein. Seit vielen Jahren kann man diesen Entwicklungsgang aus der Statistik ablesen, aber kein Freihändler erklärt ihn. Die Erklärung unterbleibt, weil die Entwicklung eben gegen die Lehren des Freihandels geht. Den Lesern meines Buches fällt eine Erklärung dieser Entwicklung in keiner Weise schwer; sie ergibt sich von ganz allein. Die starke Nachfrage nach Maschinen, welche im Deutschen Reiche hauptsächlich infolge des Schutzzolltarifs von 1879 entstanden ist, hat dem deutschen Maschinenbau zu seiner großindustriellen Entwicklung verholfen. Der britische Maschinenbau hat nicht den großen Inlandsmarkt, und der Auslandsmarkt ist weniger sicher. Brentano, Lotz und Dietzel werden vielleicht anders denken. Nun, die Frage, ob der Absatz im Auslande oder im Inlande mehr sicher ist, wird am besten von den Unternehmern selbst entschieden. Die britische Eisenindustrie hat die Erfahrung hinter sich. Insbesondere ist dem Urteil der British Iron Trade Association, die seit ihrer Begründung im Jahre 1876 dem internationalen Wettbewerb die größte Aufmerksamkeit geschenkt hat, voller Wert beizumessen.

Indem J. Stephen Jeans in seiner namens der British Iron Trade Association[1] der englischen Zolltarifkommission vorgelegten Denkschrift vom 5. Mai 1904 die Bedingungen der Stahlindustrie der verschiedenen Staaten vergleicht, erklärt er Seite 21 § 90: „In England ist es viel schwieriger für Eisen- und Stahlwerke, fortlaufende Beschäftigung zu finden, als in Amerika oder Deutschland; teilweise weil der englische Markt viel weniger sicher ist und teilweise weil es nötig ist, einen größeren Teil unserer Gesamterzeugung zu exportieren, was große Unregelmäßigkeit im Gefolge hat."

Fort und fort wird in dieser Schrift von J. Stephen Jeans, der bereits vor 27 Jahren im Auftrage der British Iron Trade Association den internationalen Wettbewerb in der Eisen- und Stahlindustrie untersucht hat und seitdem wiederholt persönlich die

[1] British Iron Trade Association, Statement on the Conditions in The Iron and Steel Trades. Prepared for the Tariff Commission by J. Stephen Jeans, Secretary, Offices of the British Iron Trade Association. 165, Strand, London WC.

wichtigsten Industrieländer, wie die Vereinigten Staaten, Deutschland, Frankreich, Belgien, Österreich, Kanada, Schweden[1], bereist hat, betont, welche Wichtigkeit der durch Zölle geschützte inländische Markt für die Entwicklung der amerikanischen und deutschen Industrie gehabt hat.

Wir sehen also, daß das System des solidarischen Zollschutzes der Industrie und Landwirtschaft auch in der Maschinenbranche, für die der Freihandel ganz besonders geeignet erschien, größere Erfolge erzielt hat, als der Freihandel in Großbritannien.

Nachdem im vorstehenden nur der Ausfuhr im internationalen Wettbewerb Aufmerksamkeit geschenkt wurde, wollen wir noch zwei kurze, aber bezeichnende Bilder auf dem Gebiete der Einfuhr zur Darstellung bringen.

Der Bericht der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission vom 5. Mai 1904 weist auf das Anschwellen der Einfuhr an Eisen und Stahl hin. Der Begriff „Eisen und Stahl" deckt sich mit dem oben aufgeführten von Eisen und Eisenfabrikaten aller Art.

Es betrug die

Einfuhr von Stahl und Eisen in Großbritannien[2]:

1860	56 683 t
1870	102 069 t
1880	275 407 t
1890	323 840 t
1903	1 299 000 t

Betrachten wir nun die Einfuhr an Roheisen in das Deutsche Reich, zu deren Verringerung die Roheisenzölle des Jahres 1879 bestimmt waren. Es kam hier hauptsächlich auf die verhältnismäßige Zurückdrängung gegenüber dem steigenden Bedarf des Inlandes an.

Das stete Sinken des Anteils der Einfuhr am Verbrauch ist eine glänzende Rechtfertigung des Roheisenzolles.

Der deutsche Roheisenzoll von einer Mark pro 100 kg, der am 1. Juni 1879 in Kraft trat, hat seine Aufgabe glänzend erfüllt. Wer die vorstehende Tabelle der Einfuhr an Eisen und Stahl in Großbritannien überfliegt, wird nicht behaupten wollen, daß der dortige Freihandel sich besser bewährt habe.

---

[1] J. Stephen Jeans in der genannten Schrift S. 4.

[2] British Iron Trade Association etc. S. 33.

Das Verhältnis der Einfuhr zum Verbrauch des Roheisens im Deutschen Reiche[1] gestaltete sich wie folgt:

im Jahre	Verbrauch: Mill. Tonnen	Einfuhr: Mill. Tonnen	die Einfuhr deckt vom Verbrauch %
1872	2,5	0,6	24,7
1873	2,8	0,6	24,4
1874	2,2	0,5	23,8
1875	2,3	0,6	26,2
1876	2,1	0,5	26,9
1877	2,1	0,5	24,9
1878	2,2	0,4	20,6
1879	2,2	0,3	17,8
1880	2,6	0,2	8,7
1885	3,6	0,2	5,8
1890	4,9	0,3	7,9
1893	5,0	0,2	4,3
1895	5,4	0,1	3,1
1898	7,4	0,3	5,2
1900	9,1	0,7	7,9
1901	7,8	0,2	3,4
1902	8,3	0,1	1,7
1903	9,7	0,1	1,6

Wer die Tatsachen, die in vorstehendem Kapitel dargelegt werden, bedenkt, wird sich nicht über die Auffassung der Schutzzölle wundern, wie sie sich in Amerika ausgebildet haben. Die Amerikaner fassen diese Zölle längst als Zölle zur Sicherung des inländischen Absatzmarktes — ohne jeden Gedanken an Abschaffung — auf. Professor Münsterberg in Boston berichtet von folgender Ansicht über Schutzzoll: „Es ist“, wie der Amerikaner Thomas Reed sagt, „überhaupt irrig, Schutzzoll wie eine Art Medizin zu betrachten, die so bald, wie möglich, weggelassen werden sollte. Schutzzoll ist nicht Medizin, sondern Nahrungsmittel; Schutzzoll hat nicht nur die Kinderindustrien groß zu päppeln, sondern soll eine dauernde Lebensbedingung amerikanischer Industrie sein, denn Schutzzoll ist nicht eine Begünstigung, sondern ein System, das sich durch seine Resultate rechtfertigt, und dessen Grundgedanke der

[1] Berichte über Handel und Industrie, zusammengestellt im Reichsamt des Innern. 5. Bd. 3. Heft. Berlin 1903. S. 154/55.

ist, daß der amerikanische Markt dem amerikanischen Volke gehört. Der Schutzzoll hat als ein Wall zu dienen, hinter dem die amerikanische Nation die für sie nötige Arbeit selbst verrichten kann, und so verrichten kann, daß der Arbeitslohn den aller europäischen Länder nicht nur absolut, sondern relativ weit übersteigt[1]."

Elftes Kapitel.

Die gemischten Werke (organische Betriebsvereinigungen).

Wer die Wirkungen der Sicherungszölle sowie der Kartelle aufmerksam verfolgt, wird die in den vorstehenden Kapiteln dargelegte Entwicklung der Produktion, des Verbrauchs sowie der Ausfuhr nicht ohne die Vermutung betrachten können, daß noch andere Entwicklungen sich vollzogen haben.

Wenn in den Vereinigten Staaten von Amerika oder in Deutschland der Roheisenzoll oder der Zoll auf Halbzeug durch die Kartelle voll ausgenutzt wurde, konnte der Aufschwung der Eisenindustrie schwerlich ein so großartiger sein, wie er sich aus den mitgeteilten Zahlen ergibt.

In den vorstehenden Kapiteln ist wiederholt schon angedeutet worden, daß die verteuernde Wirkung der Zölle auf Halbfabrikate, in Amerika auf Rohstoffe aufgehoben wird in beträchtlichem Umfange durch die Entstehung der gemischten Werke. Die gemischten Werke, welche man auch organische Betriebsvereinigungen nennt, sind jene Großbetriebe der Eisenindustrie, die ihre eigenen Kohlenwerke und Kokereien, ihre eigenen Erzgruben, Hochöfen, Stahlwerke, Walzwerke besitzen und nicht selten zugleich mit dem Maschinenbau, Brückenbau, Waggon- und Lokomotivenbau verbunden sind. Das gemischte Werk wird durch einen Zoll auf Roheisen oder Rohstahl und sonstiges Halbzeug in keiner Weise berührt. Es stellt sich sein Roheisen und seinen Rohstahl selbst her. Wenn anderen Werken das Roheisen oder der Rohstahl verteuert wird, so geht dies ja nicht gegen das Interesse des gemischten Werkes. Darum ist das gemischte Werk regelmäßig

[1] Professor Hugo Münsterberg. Bd. 1. Berlin 1904. S. 429.

auch kein Gegner der Kartelle für Halbfabrikate. Im Gegenteil, für den Fall, daß es zuweilen Mengen von Roheisen oder Halbzeug nicht im eigenen Betriebe zu verarbeiten in der Lage ist, hat es sich bei dem Roheisenkartell und dem Halbzeugverband beteiligt und ist in der Lage, bei den Beratungen der Kartelle für Halbfabrikate einen oft sehr wichtigen Einfluß ausüben zu können. Das gemischte Werk hat also von den Kartellen für Halbfabrikate keinerlei Nachteile, höchstens Vorteile. Von seiner Beteiligung an allen Kartellen für Walzwerkserzeugnisse oder etwa Lokomotiven, wenn es zugleich den Lokomotivenbau betreibt, hat es aber alle Vorteile der Kartellierung.

Das Zusammenwirken von Schutzzoll und Kartell ist vielfach die Ursache der Entstehung oder Ausbreitung der gemischten Werke. Anderseits sind die gemischten Werke aber auch die Träger des Kartellgedankens. Die Begründung des deutschen Stahlwerksverbandes, der nach seiner Vollendung das größte Kartell Europas sein dürfte, wäre nicht möglich gewesen, wenn nicht in den 29 großen Firmen, von denen nur 2 nicht als gemischte Werke anzusehen sind, 88 % der gesamten deutschen Stahlerzeugung vereinigt waren. Ein sehr großer Umfang der Stahlerzeugung findet sich aber überhaupt nur bei gemischten Werken.

Die Geschichte der Eisenindustrie in den Vereinigten Staaten von Amerika während der letzten zwanzig Jahre ist die Geschichte der Entstehung und Ausbildung riesenhafter gemischter Werke. Ihre Entwicklung hat die Bedeutung aller Kartelle in den Vereinigten Staaten weit überstrahlt. Wir haben oben schon gesehen, daß der Grund dieses Vorherrschens gemischter Riesenbetriebe über das Kartellwesen zu einem großen Teil in der Persönlichkeit Andrew Carnegies zu finden ist. Besonders seit der Auseinandersetzung zwischen Carnegie und Rockefeller im Jahre 1896 hatte Carnegie an dem Bestehen von Kartellen kein Interesse mehr.

Durch diesen „Deal“ erhielt Carnegie das billigste Bessemererz der Vereinigten Staaten.

Die Schutzzölle begünstigen das Entstehen der Kartelle. In noch viel höherem Maße aber begünstigen sie das Entstehen der großen gemischten Werke.

Auf Grund des Schutzzollsystems gehört Amerika wirtschaftlich den Amerikanern. Der gewaltige, mit dem Steigen der Bevölkerung stetig an Bedeutung gewinnende inländische Absatzmarkt bot den amerikanischen Großindustriellen und Finanziers die Mittel zur Bildung der großen gemischten Werke.

Carnegie weiß, daß er die Größe seiner Unternehmungen zu einem guten Teil dem Schutzzoll verdankt. Aber nach Carnegies[1] Ansicht muß ein Schutzzoll seine Berechtigung dadurch erweisen, daß er die Ware ständig verbilligt. In dieser Richtung aber wirken die gemischten Werke sowohl durch die Größe der einzelnen Betriebe als durch die Vereinigung aller Abschnitte des Produktionsprozesses.

Eine kurze Schilderung der Entwicklung der amerikanischen Eisenwerke zu immer großartigeren organischen Betriebsvereinigungen und schließlich zu der größten organischen Betriebsvereinigung der Eisenindustrie der Welt, der United States Steel Corporation, kann nicht umgangen werden. Der sogenannte Stahltrust ist in Wirklichkeit nichts anderes, als ein großes gemischtes Werk, eine organische Betriebsvereinigung. Wie dieser Stahltrust entstand, soll kurz gezeigt werden. Die ausgezeichnete Arbeit L. Gliers zur neuesten Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie bietet uns eine zuverlässige Schilderung all dieser Vorgänge. Der Amerikaner nennt diese Entwicklung zum immer größeren gemischten Werke die Vertrustung der Eisenindustrie. Die Vertrustung größten Stiles begann bei den Schienenwalzwerken. Unter den Walzwerkserzeugnissen in den Vereinigten Staaten nehmen die Eisenbahnschienen den hervorragendsten Platz ein. Der Schutzzoll betrug für Eisenbahnschienen seit dem Jahre 1864 45 % vom Wert, seit 1875 28 Dollar per Tonne. Bei dem damaligen Preise betrug dieser Zoll 50 % vom Werte[2].

Die Schienenfabrikation war in den Vereinigten Staaten, wie schon oben gezeigt wurde, erst nach Beendigung des Bürgerkrieges aufgenommen worden. In dem Jahrzehnt 1880 auf 1890 waren nicht weniger als neun neue Werke entstanden, während die schon bestehenden elf Gesellschaften sich vergrößerten.

Carnegie besaß seit 1885 von diesen ca. 20 Werken bereits mehrere. Im Jahre 1889 vereinigten sich drei große Gesellschaften der Stahlindustrie, die hauptsächlich Schienen herstellten, zur Illinois Steel Company. Im Jahre 1890 erwarb Carnegie die Allegheny Bessemer Steel Company Ltd. in Dusquesne.

Der Preis der Schienen erniedrigte sich beständig infolge der Verbesserung der Technik und Vergrößerung der Betriebe. Er betrug

[1] Andrew Carnegie, The Empire of Business. London and New York 1903. S. 175.

[2] L. Glier, Zur neuesten Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie, in: Schmollers Jahrb. f. Gesetzgebung, Verwaltung usw. Leipzig 1903. 3. Heft. S. 262.

1870 83 Dollar per Tonne
1880 67 " " "
1890 32 " " "

Im Jahre 1893 wie 1894 war eine Zeit der Depression für die Eisenindustrie der Vereinigten Staaten. Trotzdem setzten die beiden großen Concerne, die Carnegie Steel Company und die Illinois Steel Company, die Erweiterung der Produktion fort.

Im März 1895 gelangte an die Spitze der Illinois Steel Company ein Mann, der damals als das größte Organisationstalent galt: John Gates. Er hatte soeben eine Fusion der fünf größten Gesellschaften der Drahtstiftfabrikation zustande gebracht.

Da Carnegie seit Ende 1896 über eigene Erze aus den von Rockefeller gepachteten Gruben verfügte, wurde seine Konkurrenz, die Illinois Steel Company, genötigt, sich im August 1898 mit einer der größten Eisenerzgesellschaften, der Minnesota Iron Company, zu verschmelzen. Die neue Gesellschaft führte den Namen Federal Steel Company". Sie war bis zu einem gewissen Grade sogar Carnegie überlegen, indem sie eine eigene Bahn in den Eisenerzgegenden hatte und über eigene Flotte verfügte, während Carnegie hierin noch von Rockefeller abhängig war.

Carnegies Unternehmungsluft und Tatkraft schob, wie L. Glier zutreffend ausführt, die ganze Industrie vorwärts. Der große Wettlauf um eigene Erz- und Kohlenfelder hatte begonnen.

Carnegie, wie seine Konkurrenz, die Federal Steel Company, waren in der Hauptsache Produzenten von schweren Artikeln der Stahlbranche. Sie fertigten Schienen, Konstruktionsmaterial, Grobblech, Stabeisen und vor allem Halbzeug.

Zu den besten Abnehmern des von ihm gefertigten Halbzeugs gehörte die American Steel and Wire of New Jersey. Dieser bedeutende Halbzeugverbraucher ging aber seit dem Jahre 1899 dazu über, eigene Stahlwerke zu erwerben, sich eigene Eisenerz- und Kohlengruben zu verschaffen und eine Frachtdampferflotte zu bauen[1].

Die Halbzeugproduzenten sahen dieses Streben als Kriegserklärung an, und der Kampf begann. Die Federal Steel Company plante Ende des Jahres 1900 die Errichtung von Drahtwerken. Carnegie aber ging um die gleiche Zeit daran, die Herstellung von Röhren und Feinblechen aufzunehmen. Damit griff er in die Domäne von zwei anderen Trusts, der National Tube Company und der American Sheet Steel Company, ein.

---

[1] L. Glier a. a. O. S. 235.

Diese ganze Entwicklung vollzog sich unter dem Schutze der hohen Eingangszölle. Auch im einzelnen ist dies nachweisbar. Bis zur Mac Kinley-Bill des Jahres 1890 war Weißblech fast ausschließlich aus Großbritannien eingeführt worden. Erst die bedeutende Zollerhöhung, die der Mac Kinley-Tarif mit sich brachte, schuf die amerikanische Weißblechproduktion. Der Weißblechzoll war im Jahre 1890 von 90 auf 202 Mk. erhöht worden. Jahr für Jahr nahm die Einfuhr von Weißblech aus Großbritannien ab. Diesem Gegenstand widmet das im Jahre 1903 zur Untersuchung des Internationalen Wettbewerbs erschienene englische Blaubuch ein besonderes Kapitel[1]. Die Produktion an Weißblech stieg in den Vereinigten Staaten von 36 993 t im Jahre 1892 auf 366 000 t im Jahre 1902.

Gegenwärtig deckt Amerika seinen gesamten Bedarf durch eigene Produktion. Der Weißblechzoll des Mac Kinley-Tarifs betrug etwa 70 % vom Werte der Ware. Er trat am 1. Juli 1891 in Kraft. Seinen Erfolg zeigt die nachstehende vom Schatzdepartement in Washington aufgestellte Statistik.

Nachdem der durch den Wilson-Tarif des Jahres 1894 ermäßigte Weißblechzoll durch den Dingley-Tarif des Jahres 1897 wieder erhöht war, schlossen sich die Mehrzahl der Weißblech produzierenden Werke der Vereinigten Staaten zu der American Tin Plate Company zusammen. In Wirklichkeit war der Vorgang so, daß Mr. William H. Moore die zahlreichen amerikanischen Weißblechwerke, die in acht Jahren entstanden waren, einfach aufkaufte und zu diesem Trust vereinigte. Mit dieser Gründung hatte sich William H. Moore, der bisher auf anderen Gebieten tätig gewesen war, in die Eisenindustrie begeben.

Im Januar 1899 begründete Mr. Moore aus 8 Werken die National Steel Company. Die National Steel Company war ein reiner Halbzeugproduzent. Die American Tin Plate Company war ein reiner Halbzeugkonsument.

Die dritte Gründung Mr. Moores war die American Steel Hoop Company. Sie fertigte Reifen, Bandeisen, Stabeisen usw. Das Rohmaterial kaufte sie hauptsächlich bei der National Steel Company. Am 14. Februar 1900 erfolgte durch Moore der Zusammenschluß der Feinblechwalzwerke zur American Sheet Steel Company.

---

[1] British and Foreign Trade and Industry. London 1903. Eyre and Spottiswoode. [Cd. 1761.]

In den Vereinigten Staaten betrug an Weißblech[1] die

Jahr	Produktion: Tonnen	Einfuhr: Tonnen
1889	nichts	735 779
1890	nichts	680 060
1891	nichts	1 036 489
1892	13 646	628 425
1893	99 819	422 176
1894	139 223	454 160
1895	193 801	508 038
1896	307 228	385 138
1897	446 982	230 073
1898	640 000	171 662
1902	366 000	65 142

So hatte Mr. Moore für die Halbzeugproduktion seiner National Steel Company drei sichere Abnehmer in der American Tin Plate Company, Steel Hoop- und Steel Sheet Company, und diese drei weiterverarbeitenden Gesellschaften (Halbzeugverbraucher) hatten einen festen Lieferanten für Halbzeug.

Der Gegensatz der Interessen zwischen Halbzeugproduzenten und Halbzeugkonsumenten war aufgehoben, die Gemeinsamkeit der Interessen war hergestellt.

Formell gab es noch zahlreiche reine Walzwerke. Ihre wirtschaftlichen Nachteile der Unsicherheit über den Bezug und Preis des Rohmaterials, des Halbzeugs, waren aufgehoben. Ebenso hatte der Halbzeugproduzent seinen gesicherten Absatz. Wirtschaftlich war aber der ganze Produktionsprozeß von der Kohle und dem Erze bis zum Walzwerkserzeugnisse in derselben Hand und in derselben Kontrolle vereinigt.

Derartige Betriebsvereinigungen können zunächst nicht alle technischen Vorteile des auf der breitesten Massenproduktion sich aufbauenden Großbetriebes in sich vereinigen. Sie können aber den einzelnen Betrieb einer einzigen Produktionsstufe von den wirtschaftlichen Nachteilen befreien, die ihm sonst anhaften. Eine Gründung dieser Art bedeutet einen wesentlichen Fortschritt für die Volkswirtschaft.

---

[1] Dr. W. Borgius, Deutschland und die Vereinigten Staaten. Berlin 1899. S. 19.

Wäre eine derartige Gründung möglich gewesen, wenn es sich nicht um die Deckung eines stetig steigenden Bedarfs gehandelt hätte, der durch hohe Schutzzölle für die amerikanische Eisenindustrie sichergestellt war?

Als im Jahre 1900 ein Hauptkonsument von Weißblech sich selbst ein Weißblechwalzwerk baute, um sich von der Weißblechgesellschaft unabhängig zu machen, ging Moore daran, die Canners (Hersteller von Blechbüchsen usw.) zu vereinigen. Die American Can Company kam am 19. März 1901 zustande. In der Gründung gingen 85 % der Canningindustry auf. Die Konservenbüchsenindustrie ist die bedeutendste Abnehmerin der American Tin Plate Company (Weißblechgesellschaft). Sie verbraucht wohl 4 Millionen Kisten Weißblech pro Jahr, d. ist etwa 60 % der Produktion der American Tin Plate Company.

Das Nominalkapital der fünf Mooreschen Gesellschaften betrug
123 Mill. Doll. preferred (Vorzugsaktien) und
143 „ „ common stock (Stammaktien).

Bonds (Obligationen) waren bei keiner der Gesellschaften vorhanden. Selbst wenn man annimmt, daß die Stammaktien nichts wert waren, wie dies in Amerika üblich ist, so betrug der Wert der Vorzugsaktien eben doch 492 Mill. Mk., ein ganz enormes Kapital. Tatsächlich waren diese fünf Gesellschaften bereits eine Gesellschaft[1].

Wir kommen jetzt zu dem wichtigsten Ereignis in der Geschichte der amerikanischen Eisenindustrie, zur Begründung der United States Steel Corporation.

Wer ist der Gründer? Der eigentliche Gründer ist J. Pierpont Morgan, der bekannte New Yorker Bankier. Zur Gründung dieser Gesellschaft aber trieb die Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie, wie sie sich unter dem Einflusse Andrew Carnegies vollzog.

„Die Gründung der United States Steel Corporation ist" — so schreibt L. Glier[2] — „nicht das Ergebnis einer aus sich selbst herauserwachsenen Aktion einer Finanzgruppe, sondern das Ergebnis der Entwicklung der Eisenindustrie in den Vereinigten Staaten und des von den Leitern derselben proklamierten Prinzips der Kontrolle des Produktionsprozesses."

---

[1] L. Glier in Schmollers Jahrbuch usw. 1903. 3. Heft. S. 295.
[2] L. Glier a. a. O. 4. Heft. 1903. S. 72.

Die Corporation ist eine Fusion der Fusionen. Sie ist eine Zusammenschmelzung mehrerer Riesenwerke, die sich als organische Betriebsvereinigungen darstellen, und mehrerer Fusionen gleichartiger Betriebe.

Einen der Grundpfeiler der Corporation stellen dar die drei großen Gesellschaften, die von Morgan finanziert wurden. Es sind dies die Federal Steel Company, die National Tube Company (Stahlröhrengesellschaft) und die American Bridge Company (Brückenbaugesellschaft).

Die American Steel and Wire Company of New Jersey (Drahtindustriegesellschaft), die von dem Bankhause Seligman & Co. in New York finanziert worden war, ging im Jahre 1900 daran, sich von der Federal Steel Company unabhängig zu machen, wie oben schon erwähnt ist.

Eine andere Hauptgruppe waren die vier großen Gesellschaften Mr. Moores.

Die acht mächtigen Combines hatten ein Aktienkapital von insgesamt 249 Mill. Dollar preferred und 271 Mill. common stock. So mächtig diese acht Gesellschaften waren, nach außen hin unabhängig, gestützt von starken Finanzgruppen, so gefährdet war doch ihre Gesamtlage! „Es gab" — so schreibt L. Glier — „in der amerikanischen Eisenindustrie einen Mann, der stärker war als alle zusammen, der ihnen eine Drachensaat in die Furchen säen konnte; und dieser Mann war Carnegie."

Carnegie hatte in seiner ganzen Unternehmerlaufbahn fortgesetzt den Grundsatz befolgt, sich nur der allervollkommensten technischen und wirtschaftlichen Betriebsweise zu bedienen. Die Carnegieschen Anlagen waren denen der Konkurrenz durch die Vollkommenheit ihrer technischen Ausstattung immer um eine halbe Pferdelänge voraus. Er war der größte Meister in der rücksichtslosen Ausnutzung aller Vorteile, welche die stetig steigende Nachfrage des durch den Zollschutz gesicherten Absatzgebietes der Vereinigten Staaten der amerikanischen Eisenindustrie bot. „The condition of cheap manufacture is running full" — schreibt Carnegie im Jahre 1889 in einem Aufsatz The Bugaboo of Trusts[1].

Die Überlegenheit Carnegies, die ihm zum Siege über alle widerstreitenden Interessen seiner Konkurrenten verhalf, wurzelte

[1] Andrew Carnegie, The Empire of Business. London and New York 1903. S. 155.

aber schließlich in seiner Person, in seiner Unternehmungslust und Tatkraft.

Carnegie stand an der Spitze der von ihm geleiteten Carnegie Company, die am 24. März 1900 aus den eigenen Fabriken und sonstigem Besitztum Andrew Carnegies und anderer Gesellschaften mit einem Gesamtkapital von 320 Mill. Dollar = 1280 Mill. Mk. hervorgegangen war. Carnegie besaß etwa 60 % des Aktienkapitals, das 160 Mill. Dill. Dollar = 640 Mill. Mk. betrug[1].

Carnegie leitete seine Gesellschaft in Wirklichkeit selbst. In dieser riesenhaften Vereinigung von Betrieben, Eisenbahnen und Dampfschiffen regierte nur sein Wille. Keine andere Industriegesellschaft der Vereinigten Staaten erfreute sich einer so einheitlichen und zielbewußten Leitung. Die Einheitlichkeit des Willens der großen Unternehmungen bedeutet aber in einem so heißen Konkurrenzkampf, wie er unter den großen Firmen der amerikanischen Eisenindustrie ausgefochten wurde, von vornherein schon den Sieg.

Der Hauptbesitz der Carnegie Company bestand aus Edgar Thomsons Steel Works in Bessemer, Pa., dem größten Schienenwalzwerk der Vereinigten Staaten, samt Stahlwerk und Hochöfen; ferner den Duquesne Steel Works in Cochzan, Pa., einem Stahlwalzwerk mit eigenen Stahlwerken und Hochöfen, den Carrie- und Lucyhochöfen, der H. C. Frick Coke Company mit 11 652 Koksöfen sowie großem Besitz an Kohlenländereien, der Oliver Iron Mining Company mit ihrem ausgedehnten Besitz an Eisenerzgruben. Daneben gehörten der Carnegie Company ausgedehnte Kalksteinbrüche und Ländereien mit natürlichem Gase, zwei Eisenbahnen, eine Dampfschiffgesellschaft und so weiter. Aus eigener Kohle und eigenem Erz, die auf eigenen Schiffen und Bahnen transportiert wurden, verfertigte Carnegie Roheisen, Halbzeug, Schienen, Konstruktionsmaterial, Träger, Winkel, Grobbleche usw. Carnegie verfügte über alle Stadien des Produktionsprozesses und war in Bezug seiner Rohmaterialien und Halbfabrikate vollkommen unabhängig. Keine von diesen Gesellschaften war in ihrem Besitzstande gesichert, sobald es Carnegie gut schien, in dieselbe einzugreifen. Die Überlegenheit seines Genies und seiner rücksichtslosen Tatkraft sowie sein schon enormer Reichtum machten es ihm leicht, sich schnell eines bisher von ihm noch nicht in Angriff genommenen Produktionszweiges der Eisenindustrie durch Neugründung von Anlagen zu bemächtigen.

[1] L. Glier in Schmollers Jahrbuch usw. 1903. 4. Heft. S. 80 u. 92.

Als Ende August 1900 die wichtigsten der Beamten und Aktionäre der Carnegie Company Andrew Carnegie auf seinem Schlosse Skibo in Schottland besuchten, machte die Tagespresse bereits darauf aufmerksam, daß etwas in der Luft liegt. In den ersten Tagen des Januar 1901 verbreitete sich die Nachricht, daß Carnegie die Fabrikation von Stahlröhren aufnehmen wolle; dann wurde bekannt, daß er auch ein riesiges Feinblechwalzwerk zu errichten gedächte. Durch die Errichtung des geplanten Röhrenwalzwerks sah sich die von J. Pierpont Morgan begründete National Tube Company der erbittertsten Konkurrenz gegenüber. Durch die Begründung des Feinblechwalzwerks drohte der von H. W. Moore geführten American Sheet Steel Company ein gefährlicher Wettbewerb.

Ende 1900 waren große Ländereien bei Conneaut Harbour (Ohio), direkt am Eriesee, gekauft worden; dort sollte das Carnegiesche Röhrenwalzwerk erstehen. Eine Meile lang sollte am Wasser eine Anlage errichtet werden, bei der an dem einen Ende das Erz abgeladen wurde, um durch alle Stadien des Produktionsprozesses hindurchzugehen und als Fertigfabrikat aller Art und Güte das Werk am anderen Ende zu verlassen. Daneben plante Carnegie den Bau einer eigenen Eisenbahn an die Küste; durch diese Pläne waren die Interessen des Bankhauses J. Pierpont Morgan & Co. auf das vitalste berührt. Indem Carnegie die Fabrikation von Feinblech aufnehmen wollte, traf er die Interessen des Mr. Moore in doppelter Weise, sowohl als Halbzeuglieferant in der National Steel Company wie als Halbzeugabnehmer in der American Sheet Steel Company.

In der American Bridge Company (Brückenbaugesellschaft) waren die Interessen Morgans und Carnegies bereits verknüpft, denn Carnegie verfertigte wohl die Hälfte des Konstruktionsmaterials, das in den Vereinigten Staaten hergestellt wurde. Wenn die American Bridge Company mit Carnegie in Zwist kam, geriet sie selbst in Verlegenheit.

Eine ungeheure Aufregung bemächtigte sich der ganzen Eisenindustrie der Vereinigten Staaten; der heiße Konkurrenzkampf, der von Carnegie drohte, mußte eine außerordentliche Überproduktion und einen furchtbaren Preisdruck hervorbringen. Das einfachste Mittel war, Carnegie auszukaufen. Diese harte Arbeit nahm der durch Carnegies Pläne am meisten gefährdete Bankier J. Pierpont Morgan auf seine Schultern. Er bat Carnegie um Nennung des Preises und um das Vorkaufsrecht auf seinen Aktienbesitz in der

Carnegie Company. Es wurde ihm ein Preis genannt, der fürs erste alle weiteren Verhandlungen ausgeschlossen erscheinen lassen mußte; man hielt es für unmöglich, daß bei der von Carnegie vorgeschlagenen Basis etwas zustande kam[1].

Was man anfänglich für unmöglich gehalten hatte, war vier Wochen später vollendete Tatsache.

Die kritische Zeit, da es sich um Werden oder Nichtwerden, um Sein oder Nichtsein handelte, war um den 10. Februar 1901 herum. Der Handel und Wandel in der Eisenindustrie kam zum Stillstand. Niemand hatte recht Lust zum Kaufen, weil man ja nicht wußte, wie die Zukunft sich gestalten, ob Krieg oder Frieden die Losung werden würde.

Man hatte Carnegie schon einmal gründen wollen; Moore und Frick hatten eine Option bekommen, aber die Finanzierung des Unternehmens nicht durchführen können. Lächelnd hatte Carnegie die Summe von 1¼ Mill. Dollar bar eingestrichen und war vor wie nach Hauptaktionär (60 %) der Carnegie Company geblieben. Ruhig hatte er auch die Bemerkung hingeworfen, daß derjenige, der ihm das nächste Mal eine Option abfordern wollte, noch mehr werde bezahlen müssen. Trotzdem verstand es J. Pierpont Morgan, alle Hindernisse zu beseitigen; aber der eigentliche Begründer der United States Steel Corporation ist nicht Morgan, sondern ist Carnegie selbst. Morgan ist Begründer nur wider Willen; Carnegie ist durch seinen letzten aggressiven Schachzug der eigentliche Urheber der Gründung der Corporation geworden.

So schied Carnegie als direkter Interessent aus der amerikanischen Stahlindustrie aus. Was dieser Moment für Carnegies Leben bedeutete, kann nicht besser dargestellt werden, als es von L. Glier geschehen ist[2]:

„Welche Gefühle mögen ihn überkommen haben, als er von seinem Concern Abschied nahm, von Unternehmungen, die er selbst, nicht sein Vater oder Großvater, zur bedeutendsten Gesellschaft der Eisenindustrie in der ganzen Welt ausgestaltet hatte, dank seiner eigenen Tüchtigkeit und Geschäftsgewandtheit, dank der glücklichen Wahl, die er in so manchem Partner traf, dank eines steten Lächelns der Schicksalsgöttin. Welche Gefühle mögen in diesem Manne aufgestiegen sein, als er nach dem Abschlusse der Verkaufsverhandlungen

---

[1] L. Glier a. a. O. S. 79.
[2] L. Glier a. a. O. S. 80.

den Broadway hinunterwandelte und sich jene Stunden ins Gedächtnis rief, da er den gleichen Weg an der Hand seiner Mutter heraufgetrippelt war, ein armes Kind, eben zugewandert, noch nicht die Buchstaben meisternd, unbemerkt in der drängenden Menge verschwindend, noch frei von den Sorgen eines Geschäfts; — und jetzt einer der reichsten Männer der Welt, mit verschwenderischer Hand Wissen und Bildung unter seine Mitbürger säend, ein Mann, dessen Name über den ganzen Erdkreis erklang, wieder frei von den Sorgen eines Geschäftes!

„Viele Millionen Menschen haben so arm wie Carnegie den Boden der Neuen Welt betreten; aber noch keiner von den Einwanderern ist dort so reich geworden wie er."

Es ist ein Verdienst von L. Glier, dazu beigetragen zu haben, den Irrtum zu zerstreuen, daß die Gründung der United States Steel Corporation das Werk eines profitgierigen Promotors (Gründers), daß sie ein Ausfluß der Vertrustungswut ist. Diese Gründung wurde zur zwingenden Notwendigkeit, wenn nicht die allergrößten Interessen miteinander in Kollision geraten sollten. Die Gefahr eines erbitterten Konkurrenzkampfes lag zunächst nur auf dem Gebiete der Röhren und Feinbleche; hier galt es, die Verdoppelung der Produktionsfähigkeit in der amerikanischen Stahlindustrie abzuwenden. Ein hier einsetzender erbitterter Konkurrenzkampf zwischen Carnegie und den schon bestehenden Werken hätte sich leicht auch auf andere Gebiete übertragen können.

Aber daraus, daß eben gewalzte Röhren und Feinbleche doch nur einen verhältnismäßig kleinen Teil der gesamten Produktion der Vereinigten Staaten an Fertigerzeugnissen des Walzwerks darstellen, erkennt man, daß ohne die Eigenart und das Eingreifen von Persönlichkeiten wie Carnegie und J. Pierpont Morgan die im Jahre 1900 bereits erreichten Trustbildungen für den Bedarf Amerikas wohl noch einige Jahrzehnte hätten ausreichen können.

Jedoch da nun einmal Carnegie die Röhren und Feinbleche und in der folgenden Zeit wahrscheinlich alle von ihm bisher noch nicht produzierten Artikel in die Hand nehmen wollte, da er nun einmal den Willen zur Macht in der Eisenindustrie besaß, so wurde durch diese Tatsache die Begründung der Corporation zu einer Notwendigkeit. Wie in der Politik, so hängt auch in der wirtschaftlichen Entwicklung ungeheuer viel von der Persönlichkeit und dem Willen der Männer, die die Macht haben, ab. Auch der so viel vorsichtiger begründete deutsche Stahlswerksverband verdankt sein

Entstehen dem klugen, besonnenen und zielbewußten Vorgehen einiger weniger hervorragender Persönlichkeiten der Eisenindustrie.

So war denn das größte industrielle Unternehmen, das neben der preußisch-hessischen Staatseisenbahngemeinschaft in der Welt existierte, in der United States Steel Corporation zusammengekommen. Das Gesamtkapital der Corporation stellte sich am Schlusse des Jahres 1902, wie folgt[1]:

a.	Bonds der eigentlichen Corporation .	301 059 000	Dollar
b.	Bonds der Untergesellschaften . . .	59 654 900	"
c.	Preferred stock	510 281 100	"
d.	Common stock	508 302 500	"
		1 379 297 500	Dollar,
		= 5 517 190 000	Mark.

Die United States Steel Corporation übernahm bei der Gründung die Vorzugs- und Stammaktien sowie die Obligationen der neuen Gesellschaften, aus denen sie sich bildete, und gab dafür eigene Bonds (Obligationen), Preferred (Vorzugs)-, Common (Stamm)-Shares (Aktien) heraus.

Zum Verständnis der Gründung sei gleich bemerkt, daß in der Gegenwart, heute am 2. Juni 1904 die Stammaktien auf 8,87, die Vorzugsaktien auf 52,87 % gesunken sind.

In welcher Weise sich die Kapitalisierung vollzog, mag aus nachstehender Übersicht erfahren werden. Fast jede der nachstehend genannten Gesellschaften, mit Ausnahme der beiden zuletzt genannten, erhielt bei der Übernahme eine Erhöhung ihres bisherigen Vorzugs- wie Stammkapitals, eine Art Aufgeld für ihren guten Willen, in dem Stahltrust aufzugehen.

Die von der Corporation an die nachstehenden sieben Gesellschaften gezahlten Kapitalien stellten sich, in Werten der Corporation ausgedrückt, wie folgt[2]:

	In 1000 Dollar:	
	Preferred	Common
Federal Steel Company	60 446	49 971
American Steel and Wire Company	47 000	51 250
National Tube Company	52 520	50 000
National Steel Company	33 750	40 000
American Tin Plate Company . .	28 506	35 000
American Steel Hoop Company .	14 000	19 000
American Sheet Steel Company .	24 500	24 500
Neubegebung	261 722	269 721
Ehedem . .	217 086	239 984
Mehr . .	44 636	29 737

[1] L. Glier a. a. O. S. 86. [2] L. Glier a. a. O. S. 89.

Das Aufgeld oder die Mehrbezahlung hatte also insgesamt 44,6 Mill. Doll. in Vorzugsaktien und 29,7 Mill. Doll. in Stammaktien betragen.

Derartige Konvertierungen kosten keinen Pfennig Geld, sondern nur Papier und Druckerschwärze. Die Vorzugsaktien der National Tube Comp. beispielsweise waren in ihrem Nominalbetrage um 30 % und die Stammaktien um 25 % erhöht worden.

Einen kleinen Aufschlag hätte man sich, wie L. Glier zutreffend bemerkt, bei der Konversion gefallen lassen können. Aber die Vorzugsaktien, den Preferred stock, welcher seiner Idee nach greifbares Eigentum darstellen soll, um 20 % zu vermehren, dazu gehörte einiger Mut. Auf die Vermehrung der Stammaktien, des Common stock, ist weniger Wert zu legen, denn diesen nimmt man eben in Amerika tatsächlich nicht ernst. So hat William H. Moore, Mitglied des Verwaltungsrats der Corporation, vor der Industrial Commission ausgesagt: „Jedermann weiß, was er bekommt, wenn er Stammaktien kauft; man weiß, daß man nichts erhält, was einen reellen Wert darstellt[1]."

Das Wesen des Common stock ist sehr richtig von Ludwig Max Goldberger in seinem vortrefflichen Buche: „Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten" gekennzeichnet worden[2].

Die sämtlichen vorgenannten sieben Gesellschaften waren noch sehr jung, als sie in der Corporation aufgingen (Federal Steel 2½; Tin Plate, American Steel and Wire, National Steel, Steel Hoop 2 Jahre; Tube 1½ Jahr, Sheet Steel 1 Jahr). Sie hatten also beim besten Willen noch nicht allzuviel Gelegenheit gehabt, die Sünden ihrer Jugend wieder gut zu machen. Bei der Gründung dieser Gesellschaften war man ja genau nach demselben Rezept verfahren. Man hatte sie eben zu höheren Preisen, in Aktien ausgedrückt, zusammengekauft. Die Stammaktien waren nirgendwo etwas wert, und allein bei den 123 Mill. Dollar Vorzugsaktien der fünf Mooreschen Gesellschaften rechnet L. Glier noch ein Sechstel Wasser[3].

Zu den vorerwähnten sieben großen, in der United States Steel Corporation aufgegangenen Gesellschaften traten als weitere Glieder hinzu:

---

[1] L. Glier a. a. O. S. 59.

[2] Ludwig Max Goldberger, Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. 1903. S. 213.

[3] L. Glier in Schmollers Jahrbuch usw. 1903. 3. Heft. S. 295.

a) die American Bridge Company,
b) die Carnegie Company,
c) die Lake Superior Consolidated Iron Mines.

Besondere Anstrengungen machte die Erwerbung der Carnegie Company nötig. Der Prospekt der United States Steel Corporation besagt ausdrücklich, daß die Bonds (Schuldverschreibungen) derselben nur dazu benutzt werden dürften, um die Schuldverschreibungen der Carnegie Company und 60 % ihrer Aktien zu erwerben.

Diese 60 % des Aktienkapitals der Company in Höhe von 160 Mill. Doll. = 640 Mill. Mk. waren der persönliche Besitz Andrew Carnegies.

Die Hereinnahme der Carnegie Company mit je 160 Mill. Dollars Schuldverschreibungen und Aktien, zusammen 320 Mill. Dollar, kostete der Corporation:

304	Mill. Doll.	bonds (Schuldverschreibungen)
96	„ „	preferred stock (Vorzugsaktienkapital)
96	„ „	common stock (Stammaktienkapital)
496	Mill. Doll. = 1944 Mill. Mk.	

Nimmt man an, daß Carnegie persönlich sämtliche Bonds der Carnegie Company vor der Verschmelzung mit der Corporation besaß, so kommen wir zu folgender Übersicht seiner Abfindung[1]:

160 000 000 Doll. bonds der Carnegie Company; dafür bonds der U. St. Steel Corporation al pari	160 000 000 Doll.
96 000 000 Doll. Aktien (d. Aktie zu 1000 Doll. = 1500 Doll. bonds der U. St. Steel Corporation)	144 000 000 „
	304 000 000 Doll.
	= 1 216 000 000 Mk.

Carnegie ist also lediglich in fünfprozentigen Bonds (Schuldverschreibungen) der Corporation ausgezahlt worden. Seine 304 Millionen Dollar = 1216 Mill. Mk. werfen ihm zu 5 % eine gesicherte jährliche Rente von 60 800 000 Mk. ab.

Die Gründung der United States Steel Corporation am 25. Februar 1901 fiel in eine Periode steigender Nachfrage, steigender Produktion und steigender Preise. Die amerikanische Eisen-

[1] L. Glier in Schmollers Jahrbuch usw. 1903. 4. Heft. S. 92.

industrie hatte sich von dem Rückschlag, der sie im Oktober 1900, nach der Hochkonjunktur im Anfang des Jahres 1900, betroffen hatte, eben wieder kräftig erholt; glänzend waren auch ihre Einnahmen im Jahre 1901 und 1902. Seitdem ist ein enormer Rückschlag eingetreten, der die Stammaktien auf ca. 9 % und die preferred-Aktien auf ca. 52 % heruntergedrückt hat.

Die Corporation hat brutto vereinnahmt im Jahre 1902[1] 560 510 479 Doll., sie hat also einen Jahresumsatz von 2,2 Milliarden Mark gehabt.

Wenn die noch ausstehenden, wenigen, wichtigen Stahlwerke des Deutschen Reiches sich dem Stahlwerksverbande angeschlossen haben, und wenn, wie zu erwarten, die Erzeugung an Flußstahl und Schweißstahl zusammengenommen in diesem Jahre den Betrag des Jahres 1903 von 9,6 Mill. t noch überschreiten und sich auf 10 Mill. t belaufen dürfte, dann dürften auch die Bruttoeinnahmen des deutschen Stahlwerksverbandes sich auf reichlich 1 Milliarde Mk. beziffern.

Es sind dies gewaltige Summen! Betrug doch die gesamte Einfuhr des Deutschen Reiches im Jahre 1903 6,3 Milliarden Mk. und die Ausfuhr 5,1 Milliarden Mk.

Die Aktiva und Passiva der United States Steel Corporation bilanzierten im Jahre 1902 mit 1 546 544 234 Doll.

Das Grundeigentum, die Anlagen, Maschinen usw. der Corporation standen am 31. Dezember 1902 zu Buch mit:

1 325 267 583 Doll. = 5 301 070 332 Mk.

Daß diese Summe eine ungeheure Eskomptierung der Zukunft birgt, ist ganz klar. Warum diese hohen Ansätze, die über alle Werte der Gegenwart weit hinaus gehen? Man muß sich da vor Augen halten, daß die Corporation 508 Mill. Doll. common stock (Stammaktienkapital) begeben hat. Da sie diese unter den Passiven zum vollen Nennwerte einsetzen muß, so ist sie gezwungen, unter den Aktiven einen entsprechenden Gegenwert zu suchen. Die beste Gelegenheit dazu bietet die Rubrik: Property account, unter welche auch die Eisensteine und Kohlenfelder fallen, und von diesen sagt Schwab, daß sie das wertvollste Stück der ganzen Corporation seien.

500 Mill. t Erz hat angeblich die Corporation in Sicht. Schwab rechnete nun die Tonne bei seiner Vernehmung vor der Industrial Commission nicht zu dem Tagespreis von 25—50 Cents,

[1] L. Glier a. a. O. S. 116.

sondern zu zwei Dollar; dies würde allerdings einen Wert von einer Milliarde Dollar geben[1].

Dann hat die Corporation etwa 60 000 acres Connellsviller Kohle. Schwab beziffert den Wert des acre mit 60 000 Doll., der Kohlenbesitz der Corporation würde also 3,6 Milliarden Doll. wert sein.

Nie zuvor sind bei derartig großen Wertbeträgen ähnliche Überschätzungen angegeben worden.

Warum aber hat man derartig hohe Summen an die verschiedenen Gesellschaften bezahlt und dadurch das Aktienkapital auf eine so übermäßige Höhe geschraubt?

Die Carnegie Company mußte um jeden Preis nach Ansicht Morgans gekauft werden, und Carnegie bestimmte selbst seinen Preis. Dies führte dazu, daß man nun auch den anderen Gesellschaften mehr bieten mußte, die fast alle erst wenige Jahre zuvor mit viel Wasser gegründet worden waren. Das ganze Stammaktienkapital derselbe hatte aber gar keinen Wert und konnte nicht ernst genommen werden.

Von Interesse ist eine Unterredung, die der Geh. Kommerzienrat L. M. Goldberger mit dem Generaldirektor Schwab über die Gründung des Stahltrustes hatte[2].

„Ende 1901 fragte ich in einer Besprechung, die ich mit dem leitenden Herrn des Stahltrustes hatte, dessen damals allgewaltigen und noch nicht diskreditierten Präsidenten Charles M. Schwab: „Repräsentiert das Kapital Ihrer Gesellschaft den tatsächlichen Wert des greifbaren Eigentums, oder sind darin eingeschlossen: zukünftige Wertsteigerungen und ‚good will‘, wie Kundschaft, Fabrikmarken, Patente usw.?“ Herr Schwab antwortete mir: „Die Beurteilung der Kapitalisation der Gesellschaft hängt davon ab, welchen Wert man ihrem Besitz an Kohlen und Erzgruben beimißt. Die Ertragsfähigkeit derselben ergibt sich, wenn man berechnet, welche Pachtsummen sie bringen würden. Unser im Nordwesten gelegener Besitz an Erzgruben umfaßt 80 % allen, soweit bekannt, im Lande vorhandenen Erzbesitzes; die gesamte Koksproduktion von Connellsville, Pa., des größten Koksdistrikts des Landes, ist die unsere. Mit Rücksicht auf den immensen Wert dieses Eigentums ist nach meiner Ansicht die Kapitalisation der Gesellschaft noch zu niedrig. Bei der

[1] L. Glier a. a. O. S. 105.

[2] Ludwig Max Goldberger, Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. S. 213.

Übernahme der verschiedenen Gesellschaften durch unsere Corporation haben alle Wertfaktoren volle Berücksichtigung gefunden." „Immerhin", so fügte er hinzu, „ist der innere Wert der Stammaktien nicht fundiert — er hängt von der zukünftigen Ertragsfähigkeit unserer Gesellschaft ab."

In den Vereinigten Staaten von Amerika hat das Streben nach der Kontrolle des Produktionsprozesses in der Riesenunternehmung des Stahltrusts und daneben in mehreren nicht so großartigen, aber doch sehr ansehnlichen Eisenfirmen seine Verwirklichung gefunden. Diese wenigen großen gemischten Werke, die von der Kohle und dem Eisenerz bis zum fertigen Walzwerkserzeugnis den Produktionsprozeß beherrschen, haben eine weit größere Wichtigkeit als das Bestehen der Kartelle. Sie bilden noch zusammen Kartelle. Aber die Kartelle sind keineswegs die größten Machtfaktoren der amerikanischen Eisenindustrie.

In der deutschen Eisenindustrie hat bis heute der Entwicklungsprozeß geendet nicht in einigen wenigen Riesenbetrieben, sondern in einem Kartell, in dem Stahlwerksverbande. Aber die Träger der Macht des Stahlwerksverbandes sind die 29 großen Werke, die ihn bilden. Sie umfassen wie erwähnt 88,5 % der gesamten deutschen Stahlerzeugung. Heute schon ist die Zahl auf 30 angewachsen und in kurzer Zeit wird der deutsche Stahlwerksverband sich aus etwa 34 großen Firmen zusammensetzen, von denen etwa 30 gemischte Werke sind. Der Stahlwerksverband ist zunächst nur auf drei Jahre geschlossen. Er leitet nur den Verkauf der Ware, die er den genannten Werken abzukaufen verpflichtet ist. Die einzelnen Firmen sind absolut selbständig, und der Stahlwerksverband hat keine Macht, in ihre internen Verhältnisse einzugreifen. Insofern liegt der Schwerpunkt der deutschen Eisenindustrie bei ca. 30 großen gemischten Werken, die ihrerseits den von ihnen begründeten Stahlwerksverband beherrschen.

Wie haben sich die großen gemischten Werke gebildet? Genau wie in Amerika, so ist auch in Deutschland die Bildung der gemischten Werke der Eisenindustrie veranlaßt durch das Streben, sich der doch nur in begrenztem Maße vorhandenen Rohstoffe der Eisenerze und der Kohlen beizeiten zu bemächtigen, bevor es zu spät wird. Daneben trieb zur Vereinigung der Hochöfen mit den Stahl- und Walzwerken einerseits das Bedürfnis der Technik, anderseits das Bestreben, sich vom Verkäufer oder Käufer unabhängig zu machen. Verstärkt wurden diese Bestrebungen nach Unabhängigkeit im Bezug

der Kohlen, der Erze oder des Roheisens und Halbzeuges in den letzten Jahrzehnten durch das Aufkommen und Stärkerwerden der Kartelle. Da das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat oder das Siegerländer Erzsyndikat oder die Roheisensyndikate die Preise nach ihrem eigenen Willen festsetzten und hochzuhalten bestrebt waren, so war es selbstverständlich, daß jede Firma, die finanziell stark genug dazu war, sich von den Syndikaten durch Erwerbung eigener Kohlenzechen, eigener Erzfelder und Erbauen eigener Hochöfen freizumachen suchte.

Die Eisenzölle des Jahres 1879 begünstigten die Kartellbildung. Die Kartelle beschleunigten die Bildung der gemischten Werke. Der industriell-agrarische Zollschutz des Jahres 1879, der der deutschen Eisenindustrie eine stetig steigende Nachfrage aus dem Inlande sicherte, gewährte den Großbetrieben die Mittel zu dieser Entwicklung zum gemischten Werke, zur Kontrolle des ganzen Produktionsprozesses. Wir haben in dem vorstehenden Kapitel schon dargelegt, wie die Bildung des gemischten Werkes dem Bedürfnisse der modernen Technik entspricht. Das Roheisen muß in glühendem Zustande, ohne zu erkalten, aus dem Hochofen durch das Stahlwerk ins Walzwerk gelangen. Die Kraft der Hochofengase treibt am besten mittels der Gaskraftmaschine und elektrischer Kraftübertragung zugleich die Walzenstraßen des Walzwerkes. Die Sicherung des inländischen Absatzmarktes durch den Zollschutz des Jahres 1879 sowie die zunehmende Ausschließung der inneren Konkurrenz durch das Aufkommen der Kartelle für die Walzwerkserzeugnisse stärkten nicht nur die finanzielle Kraft der Unternehmungen der deutschen Eisenindustrie, sondern sie dienten hierdurch zugleich dem technischen und wirtschaftlichen Fortschritte. Vorvollkommnung der Technik und Wirtschaft bedeutet aber Vergrößerung des Volksvermögens. So waren die Sicherungszölle des Jahres 1879 nicht, wie Lotz und andere Freihändler meinen, Bereicherungsmittel der Unternehmer, sondern der Nation.

Das Nationalvermögen ist dann am besten verteilt, wenn es derartig verteilt ist, daß es die größtmögliche Leistung der nationalen Produktion mit den geringsten Kosten, also die höchste Steigerung des Volkseinkommens, herbeiführt.

Wer die in den vorstehenden Kapiteln mitgeteilten Zahlen verfolgt hat, wird sich sagen, daß eine Verfünffachung der Roheisenerzeugung und damit auch des Verbrauches seit dem Jahre 1879 im Deutschen Reiche nicht möglich gewesen wäre, wenn nicht die Sicherung des inländischen Absatzmarktes durch den industriellen und

agrarischen Zollschutz zur Vervollkommnung der Technik und Wirtschaft in der Eisenindustrie und ebenso in allen anderen Industrien sowie in der Landwirtschaft geführt hätte. Die Zunahme der Produktion, des Verbrauches, des Reichtums, des Einkommens in der ganzen Bevölkerung zeigt eben gerade, daß die Verteilung des Nationalvermögens und des Nationaleinkommens eine gesunde, dem technischen und wirtschaftlichen Fortschritte dienende gewesen sein muß.

Es kann nicht die Aufgabe dieses Buches sein, die Entwicklung der gemischten Werke der deutschen Großeisenindustrie von Anfang bis zu Ende zu verfolgen. Dieser Konzentrationsprozeß ist soeben in der gründlichen und lesenswerten Arbeit Hans Gideon Heymanns beschrieben worden [1].

Es sollen hier nur besonders charakteristische Momente zur Darstellung gebracht werden.

Daß Hochofenwerke ihre eigenen Eisensteingruben, auf denen sie vielfach lagen, in Besitz hatten, war zu keiner Zeit eine Seltenheit. Erst die Entwicklung der modernen Verkehrsverhältnisse und der zunehmende Großbetrieb haben es mit sich gebracht, daß Hochofenwerke entfernt liegende Kohlenzechen oder Eisenerzgruben erwarben. In den 60er und 70er Jahren sicherten sich bereits die großen deutschen Gußstahlwerke, vor allem Fried. Krupp, der Bochumer Verein, die Dortmunder Union, für die Gewinnung des Spiegeleisens die Siegerländer Erze durch Ankauf von Gruben [2].

Nach dem Aufkommen des Bessemer Prozesses stellte sich die Notwendigkeit des gesicherten Bezuges phosphorarmer Eisenerze aus dem Auslande mehr und mehr heraus. Zur Herstellung des Bessemer Roheisens sicherte sich die Firma Fried. Krupp bereits in den Jahren 1871 und 1872 den Bezug spanischer Erze durch Erwerbung bedeutender Konzessionen in Nordspanien bei Bilbao. Zu diesem Zwecke bildete Fried. Krupp mit drei englischen Firmen die Orconera Iron Ore Company, um die Eisenerzbergwerke bei Bilbao gemeinschaftlich auszubeuten [3].

Wie das Kohlensyndikat die Eisenwerke zur Erwerbung von Kohlenzechen veranlaßte, so führte der am 27. Oktober 1894 wegen starken Preisrückganges begründete Verein für den Verkauf von Siegerländer Eisenstein zur Erwerbung von Eisensteingruben durch Hochofenwerke [4].

---

[1] Hans Gideon Heymann, Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe. Stuttgart und Berlin 1904.

[2] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 63.

[3] Dr. L. Beck, Die Geschichte des Eisens. 5. Abt. Braunschweig 1903. S. 987.

[4] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 66.

Die Ausbreitung des Thomasprozesses, der zuerst im Jahre 1879 beim Hörder Verein Eingang fand, führte die Hüttenwerke des Saar- und Ruhrgebiets dazu, sich die Eisenerze Lothringens zu sichern. Durch das Aufkommen des Thomasprozesses gewann erst das phosphorhaltige Minette-Erz Lothringens und Luxemburgs seine Bedeutung. Im Jahre 1871 machte die Förderung des Minette-Erzes nur 13,7 % der Gesamtförderungen des Zollgebietes aus, im Jahre 1900 hingegen 73,3 %.

Der größte Besitzer Lothringer Minette-Erzes ist die Firma De Wendel mit fast 7500 ha. Die drei Werke der Stummgruppe folgen mit etwa 4300 ha. Auch die Burbacher Hütte, der Aachener Hüttenverein, der Phönix und die Gute Hoffnungshütte besitzen gleichfalls große und wertvolle Komplexe in Lothringen. Auch Thyssen und Fried. Krupp haben sich in Lothringen Erzfelder gesichert. Gegenwärtig sind fast die gesamten Minettefelder in der Hand der Hütten, die nur sehr vereinzelt von ihrem Besitz abgeben, monopolisiert[1].

Im ganzen sind an dem lothringischen Minettevorkommen die Werke an der Saar und in Rheinland und Westfalen mit rund einem Fünftel beteiligt.

Die zunehmende Bedeutung der Minette-Erze hat nicht nur die dort schon bestehenden gemischten Werke bedeutend vergrößert, sondern auch dazu geführt, daß großartige Neuanlagen gemischter Werke, wie die Rombacher Hütte, in dem Minettegebiet erbaut wurden. 1882 wurde das Thomasverfahren bei De Wendel in Hayingen, 1885 auf dem neugegründeten gemischten Stahlwerk Dübelingen in Luxemburg eingeführt. In den 80er Jahren gingen große Mengen im Minettegebiete Lothringens und Luxemburgs hergestellten Roheisens an die zum Thomasprozeß übergegangenen Flußeisenwerke des Ruhrgebiets.

Es liegt außerhalb der Aufgabe dieser Arbeit, den verschiedenen Momenten nachzugehen, die zur Bildung gemischter Werke und ihrem Ausbau im Minettegebiet wie im Kohlengebiet an der Ruhr geführt haben. Insonderheit mag dahingestellt bleiben, welches die Wirkungen der Tarifermäßigungen für Erze und Koks vom 1. Mai 1893 in den verschiedenen Gebieten gewesen sind. Ohne Zweifel wurde aber durch die Tarifermäßigungen bei den Industriegebieten der wirtschaftliche Fortschritt erleichtert. An der Ruhr baute man Hochöfen, um das gekaufte oder aus eigenen Feldern gewonnene Minette-Erz zu verhütten. An der Mosel baute man zu den bestehenden reinen Hoch-

[1] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 32.

ofenwerken Stahl- und Walzwerke, um die eigene Roheisenproduktion verwerten zu können[1]. So bildeten sich im Ruhrgebiet wie in Lothringen große gemischte Unternehmungen.

Erst Ende der 90er Jahre errichteten die Rombacher Hüttenwerke in Lothringen ihre großen Stahlwerke, die bei dem Stahlwerksverband eine Beteiligung von 378700 t haben.

Wie die Eisenwerke an der Saar und an der Ruhr sich Eisenerzfelder im Minettegebiet sicherten, so waren wiederum die Eisenwerke in Lothringen, Luxemburg und an der Saar bestrebt, Kohlenzechen im Ruhrgebiet sich zu verschaffen. De Wendel täuft bei Hamm eine neue Zeche ab. Gebrüder Stumm und Halberger Hütte kauften 1901 die Zeche Minister Achenbach[2].

Zutreffend führte Hans Gideon Heymann aus, wie nicht nur das Kohlen- und Kokssyndikat, sondern auch das Roheisensyndikat zur Bildung gemischter Werke geführt hat. Bereits im Oktober 1879 war das Lothringisch-Luxemburgische Roheisensyndikat begründet worden. Ursprünglich nur für den Verkauf von Puddel- und Gießereiroheisen bestimmt, wurde es 1886 auch auf den Verkauf von Thomasroheisen ausgedehnt.

Um sich von dem Einfluß des Roheisensyndikats freizumachen, fusionierte sich nach Heymanns Darstellung die Aachener Rote Erde im Jahre 1892 mit der Luxemburgischen Hochofengesellschaft in Esch.

Die Hauptwerke an der Saar gliederten sich Moselhochöfen an:

Saarwerke	Hochöfen	Jahr
Burbach	Esch	zwischen 1870 u. 1887
Dillingen	Deutsch-Redingen	1886
Stumm	Ückingen	in Betrieb 1891
Röchling	Diedenhofen	in Betrieb 1899[3].

Bei dieser Erweiterung der Eisenwerke zu gemischten Betrieben ging die Initiative von den Stahlwerken aus, bei den erwähnten Lothringer Werken aber von den Hochofenbetrieben.

Zu den vollkommensten gemischten Werken gehört die Gruppe von Werken, die seit hundert Jahren ganz oder teilweise im Stummschen Besitz sind: Die Firma Gebrüder Stumm zu Neunkirchen, die Dillinger Werke (Aktiengesellschaft) und die Kommanditgesellschaft Gebrüder Böcking & Co. (Halberger Hütte). Mit Recht weist Hey-

[1] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 39.
[2] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 42.
[3] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 43.

mann darauf hin, daß dieser Konzern eine große Ähnlichkeit mit amerikanischen Trustbildungen hat. Der Vorzug dieser und anderer deutschen Werke vor den amerikanischen Trustbildungen besteht nur darin, daß die deutschen gemischten Werke dieser Art sich langsam in der soliden Weise der deutschen Großindustrie entwickelt haben, während die amerikanischen bei dem Aufkauf ganzer Werke und ihre Umwandlung zur Aktiengesellschaft die Überkapitalisation nicht vermeiden konnten. Die Stummschen Werke teilen mit den amerikanischen Trustbildungen das Prinzip der Arbeitsteilung und Ergänzung der einzelnen Produktionsprozesse. Die amerikanischen Werke teilen aber mit diesen und anderen deutschen Werken nicht die Solidität der finanziellen Grundlage. Ohne Zweifel beruht die größere Ausfuhrfähigkeit der deutschen Eisenindustrie im Verhältnis zur Produktion auf dem Fehlen jeglicher Überkapitalisation der führenden Firmen.

Nach Begründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats am 1. März 1893 wurde es mehr und mehr das Bestreben der großen Eisenwerke, sich durch Aufkauf von Kohlenzechen von dem Syndikat unabhängig zu machen. Im Jahre 1896 wurden die syndikatsfreien Zechen Westend und Adolf von Hansemann vom Phönix und der Dortmunder Union aufgekauft[1]. In der Folgezeit kauften die Firmen Fried. Krupp und Hösch Syndikatszechen auf. Der Geschäftsbericht des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats für das Jahr 1899 berichtet von dem Aufkauf folgender Zechen:

der Zeche „Westfalia“ von der Aktiengesellschaft Eisen- und Stahlwerk Hösch,

der Zeche „Ver. Hannibal“ von der Firma Fried. Krupp,

der Zeche „Dannenbaum“ von der Differdinger Hochofen-Aktiengesellschaft,

der Zeche „Pluto“ von dem Schalker Gruben- und Hüttenverein,

der Zeche „General“ von der Aktiengesellschaft Aumetz-Friede usw.

Das bekannteste Beispiel, das eigentlich klassische Beispiel für die Entstehung eines gemischten Werkes, wie es beschaffen sein soll, ist die Firma Fried. Krupp in Essen. Wir haben oben in dem Kapitel: „Der Kampf gegen die britische Eisenindustrie“, S. 19, bereits die Entstehung dieser Firma als Gußstahlfabrik im Jahre 1810 geschildert. Im Jahre 1865 kaufte die Firma Fried. Krupp, die drei Jahre zuvor den Bessemer Prozeß eingeführt und im Jahre 1864

[1] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 110.

ein Schienen- und Blechwalzwerk errichtet hatte, vom preußischen Bergfiskus für 1—2 Millionen Taler die Sayner Hütte, um sich das Roheisen selbst herzustellen. Ebenso kaufte sie dem Bergfiskus eine Anzahl Eisensteingruben ab. Bereits im Jahre 1868 erwarb Alfred Krupp die erste Steinkohlenzeche Hannover bei Hörde. Im Jahre 1871 wurde nunmehr die Hermannshütte, ein Hochofenwerk bei Neuwied, 1872 die Johannishütte bei Duisburg mit vier Hochöfen und einer Anzahl von Eisensteingruben erworben. Im November 1886 ging das Stahlwerk Asthöwer & Co. in Annen, dessen Spezialität Façonguß ist, in den Besitz von Krupp über.

Die Erwerbungen fanden also nicht bloß in vertikaler, sondern auch in horizontaler Richtung statt.

Eine Erwerbung größten Stiles war der Aufkauf des Grusonwerkes in Buckau bei Magdeburg für 24 Mill. Mark.

Im Jahre 1896 übernahm die Firma Fried. Krupp den Betrieb der Schiffs- und Maschinenbau-Aktiengesellschaft Germania in Kiel. Nachdem durch diese Erwerbungen und die Erweiterungen der Stahlwerke der Roheisenbedarf gestiegen war, wurde im Jahre 1897 in Rheinhausen bei Duisburg am Rhein eine Hochofenanlage neuerbaut. Gegenwärtig werden in Rheinhausen weitere Hochöfen, ein Stahlwerk und ein Walzwerk nach dem neuesten Stande der Technik in großartigstem Stile gebaut.

Die Größe des eigenen Bedarfs an Erzen hatte den Transport der spanischen Erze auf eigenen Seedampfern ermöglicht, wie es später auch in Amerika bei den Erztransporten auf dem Oberen See üblich wurde.

Zur Sicherstellung des Kohlenbedarfs hatte die Firma Fried. Krupp außer der schon erwähnten Erwerbung von Hannover und Hannibal im Jahre 1890 die Kuxe der Gewerkschaft Sälzer u. Neuack in Essen erworben und in Verbindung mit dem Norddeutschen Lloyd seit 1901 die Abteufung neuer Kohlenzechen zu Emscher-Lippe begonnen[1].

Derartige Vergrößerungen und Erneuerungen bestehender Anlagen in den letzten Jahrzehnten hat keine britische Firma zu verzeichnen. Die Zahl sämtlicher Arbeiter und Beamten der Firma Fried. Krupp stieg von etwa 13000 im Jahre 1880 auf 46679 am 1. Oktober 1900.

[1] Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund. 5. Jahrg. Essen 1901. S. 307. — Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 115.

Es herrscht vielfach die irrtümliche Auffassung, als wenn die Bildung dieses größten der gemischten Werke Deutschlands mit der Zollpolitik des Jahres 1879 nichts zu tun habe, da die Kruppschen Kanonen, Panzerplatten und Schiffe von dem Zollschutz, wie selbstverständlich, keinen Vorteil haben. Man übersieht dabei, daß Fried. Krupp auch zu den größten Produzenten von Friedensmaterial gehört und stets gehört hat.

Bei seiner Vernehmung vor der Eisenenquetekommission am 8. November 1878 sagte der Vertreter der Firma Fried. Krupp, Kommerzienrat Meyer, auf die ihm gestellte Frage nach den Nachteilen und Vorteilen der Eisenzölle: „Für die Eisenindustrie selbst ist ja der Vorteil sehr leicht nachzuweisen. Wir würden in der Lage sein, den gesamten deutschen Markt wieder selbst decken zu können. Die Freihändler nehmen an, der Konsument würde die Ware verteuert bekommen, — ich kann mir aber das nicht denken; die Verteuerung könnte außerdem nur eine vorübergehende sein. Unsere Industrie ist so konkurrenzfähig und macht sich untereinander so viel Konkurrenz, daß zu hohe Preise nie aufkommen werden [1]."

Das vollkommenste Ergebnis der organischen Betriebsvereinigung ist ein von der Germaniawerft der Firma Fried. Krupp gebautes Kriegsschiff. Das Schiff wie seine Geschütze sind aus eigenen Erzen mit eigener Kohle in eigenen Betrieben hergestellt. Obgleich Schiffsbaumaterialien im Deutschen Reiche zollfrei eingehen, ist von dieser Zollfreiheit kein Gebrauch gemacht. Die Herstellung der Materialien in eigenem Betriebe ist für den Schiffbau selbst nicht erforderlich, wenn auch sehr zweckmäßig. Für die Herstellung von Geschützen und Panzerplatten ist Selbstverfertigung der Materialien, wie Roheisen, Tiegelgußstahl oder Rohstahlblöcke, nahezu unerläßlich. Die englischen Firmen von Kriegsmaterialien, Armstrong und Vickers, stellen sich daher auch ihr Vormaterial selbst her.

In dem Maße, als der Einfluß der Roheisenkartelle stieg, hatten die großen Roheisenkonsumenten das Bestreben, sich unabhängig zu machen. Seit 1887 haben die Rheinischen Stahlwerke, seit 1895 das Eisen- und Stahlwerk Hösch eigene Hochöfen gebaut, Kohlengruben und Erzfelder gekauft. Ebenso vervollkommnete sich seit 1895 die Kohlengruben und Martinwerke besitzende, Thyssen gehörige Gewerkschaft „Deutscher Kaiser" durch den Bau von Hochöfen und Thomaswerken [2].

[1] Protokolle über die Vernehmungen der Sachverständigen durch die Eisenenquetekommission. S. 82.

[2] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 153.

Die vollständige Betriebsvereinigung aller Stadien der Eisenindustrie an demselben Orte gewährt, wie oben schon betont wurde, außerordentliche Vorteile. Nach der Darstellung Heymanns ergibt sich durch die **Betriebsvereinigung** des Hochofens, des Stahlwerks und des Walzwerks an demselben Orte bei dem gegenwärtigen Stand der Technik für **ein großes kombiniertes Thomas- oder Bessemerwerk eine Ersparnis von 15 Mk. pro Tonne Fertigfabrikat des Walzwerks**[1].

Die Ersparnis, welche die Verwendung der Kraft des Hochofengases zum Betriebe der Stahl- und Walzwerke und sonstiger Anlagen mit sich bringt, wurde im Sommer 1902 von einem westfälischen Thomaswerk auf etwa 4 Mk. pro Tonne Rohstahl geschätzt. Die Dillinger Werke haben zum Teil in Rücksicht auf die Möglichkeit der Verwendung des Hochofengases zum Betriebe ihrer Walzwerke neben ihren Stahlwerken zu Dillingen a. d. Saar Hochöfen gebaut. Das direkte Konvertieren des Roheisens in Rohstahl soll eine Ersparung von 5 Mk. pro Tonne Roheisen und das Auswalzen in einer Hitze eine Ersparung von 2,50 Mk. pro Tonne Rohstahl ausmachen[2].

Die Vorteile der gemischten Werke liegen aber nicht nur auf dem Gebiete der Technik, sondern auch auf dem Gebiete der Wirtschaft. Der große kombinierte Betrieb hat in stärkerem Maße als der kleine die Möglichkeit, seine Rohstoffe sich so zu beschaffen, wie es den Interessen seines Betriebes am meisten entspricht. Je größer die Firma ist, je mehr Geldmittel ihr zur Verfügung stehen, um so leichter ist es ihr, die für ihren Betrieb erforderlichen Eisenerze oder Kohlen oder Kalksteine zu erlangen, und zwar auf die billigste Weise. Je größer und reicher die Firma ist, eine um so bessere Technik kann sie bei der Herstellung des Roheisens, des Stahles, der Walzwerkserzeugnisse in Anwendung bringen. Je größer ihr Besitz an Kohlen- und Erzfeldern ist, in je höherem Maße sie sich ihr Roheisen und Halbzeug selbst verfertigt, um so sicherer steht sie in den Zeiten der Krise, wenn die Preise der Rohmaterialien und Halbfabrikate schwanken, da. Nur Firmen ersten Ranges können sich in fremden Ländern den Bezug der besten Erze sichern und sie auf die billigste Weise transportieren. Ein gemischtes Werk kann seine Walzwerke in viel größerem Maße ausdehnen wie ein reines Walzwerk, weil es eben im Bezug seiner Halbfabrikate unabhängig ist.

---

[1] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 212 u. 213.

[2] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 212.

Die Erfahrung zeigt, und die Beteiligungsziffern des Stahlwerksverbandes beweisen, daß mehr wie 90 % der deutschen Rohstahlerzeugung bei ca. 30 großen gemischten Werken liegt.

Wie in den Vereinigten Staaten, so haben auch in Deutschland sich diese großen gemischten Werke in dem letzten Vierteljahrhundert nur bilden können an der Hand einer stetig steigenden Nachfrage. Eines der größten und besteingerichteten deutschen Werke, der Thyssen gehörige „Deutscher Kaiser" zu Bruckhausen bei Duisburg, ist erst in der Hauptsache seit Mitte der neunziger Jahre gebaut worden und hat mit Thyssen & Co., Mühlheim, eine Beteiligungsziffer von 694 178 t beim Stahlwerksverband, die höchste, die gegenwärtig in Kraft ist, da die Firma Fried. Krupp ihr Maximum von 706 000 t erst am 30. Juni 1907 erreicht. Derartige Vergrößerungen, wie sie August Thyssen in den letzten fünfzehn Jahren vorgenommen hat, wären in dem freihändlerischen Großbritannien unmöglich, da zu einer so gewaltigen Vermehrung der Produktionsmittel sich der Absatz nicht finden würde. Je genauer man die Geschichte der einzelnen großen deutschen Werke betrachtet, um so mehr findet man den günstigen Einfluß der Zollgesetzgebung des Jahres 1879 sowie des Kartellwesens, wie wir ihn an der Hand der Gesamtproduktion und des Verbrauches bereits nachgewiesen haben, bestätigt.

In seinem gründlichen, des Lesens werten Buche legt Fritz Kestner den Kausalzusammenhang zwischen dem Zolle und der Bildung von Kartellen sowie gemischten Werken vollkommen klar dar[1]. Er erkennt auch, daß die Betriebskombination in Deutschland wie in Amerika eine Verminderung der Produktionskosten herbeigeführt hat[2]. Er weiß auch den Wert eines großen inländischen Absatzes zu schätzen. Gleichwohl kommt er zu dem Ergebnis, daß die Schutzzölle nur noch gegen Länder mit Exportprämien nötig seien[3]. Ihm sind aber die Ursachen des Stillstandes der britischen Eisenindustrie, wie sie in diesem Buche dargelegt sind und wie sie von der British Iron Trade Association, die es doch selbst am besten wissen muß, dargestellt werden, unbekannt. Vor allem übersieht er vollständig den direkten Schaden, den die eiserne Kontinentalsperre der Neuzeit der britischen Eisenindustrie fortgesetzt zufügt. Das sorgfältig gearbeitete, inhaltreiche Buch ist als ein gemäßigt frei-

---

[1] Fritz Kestner, Die deutschen Eisenzölle 1879—1900, in: Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen. Bd. 21. Heft 3. Leipzig 1902. S. 46.

[2] Fritz Kestner a. a. O. S. 38, 114.

[3] Fritz Kestner a. a. O. S. 121.

händlerisches zu bezeichnen. Damit enthält es aber schon ein Element, was nicht in diese Welt paßt. Es untersteht dem freihändlerischen Glauben. Charakteristisch ist folgender Satz: „Zölle auf Erzeugnisse von Exportindustrien lassen sich nur schwer aufrecht erhalten“ [1]. Woher haben nur die Freihändler diesen Glaubenssatz? In Deutschland sind die größten Exportartikel baumwollene und schafwollene Gewebe, die einen ziemlich hohen Zollschutz genießen. Aber wann ist jemals diesem Zollschutz ein ernstlicher Widerstand entgegengesetzt worden? Die britische Eisenindustrie exportiert einen viel größeren Teil ihrer Produkte als die Eisenindustrie irgend eines anderen Staates. Täuscht mich aber nicht alles, so wird umgekehrt die Aufrechterhaltung der Zollfreiheit für Eisen und Eisenfabrikate in Großbritannien nicht geringe Schwierigkeiten bereiten. Hätte also Fritz Kestner das Gegenteil behauptet, so würde er sich mit dem wirklichen Verlauf der Dinge in dieser Welt mehr in Einklang befunden haben.

Eine kurze Übersicht der Entwicklung eines der größten gemischten Werke, der der Familie Haniel gehörigen „Gute Hoffnungshütte“, wird die Entwicklung der deutschen Eisenindustrie im einzelnen bestätigen.

Produktion der „Gute Hoffnungshütte“ [2].

	Roheisen:	Rohluppen:	Rohstahl:
im Jahre	Tonnen	Tonnen	Tonnen
1872	100 945	60 882	9 566
1875	74 622	27 170	26 062
1877	90 865	28 661	36 302
1880	123 501	33 611	60 268
1890	233 263	40 108	121 466
1899	397 953	12 392	332 116

Der Gesamtumsatz des Werkes betrug 1872 20,9 Mill. Mk., 1899 55,7 Mill. Mk. Die Summe der gezahlten Löhne und Gehälter betrug 1872 8,7 Mill. Mk, 1899 18,4 Mill. Mk.

Sprechen diese Zahlen für Freihandel oder für Schutzzoll? Eine derartige Entwicklung, wie sie neben der „Gute Hoffnungshütte“ eine größere Anzahl unter den 32 großen gemischten Firmen der deutschen Eisenindustrie seit dem Jahre 1880 durchgemacht haben, hat sich in Großbritannien nicht bei einer einzigen Firma vollzogen.

---

[1] Fritz Kestner a. a. O. S. 120.

[2] „Stahl und Eisen“ vom 15. April 1904. S. 438, 439.

Wie die größten Firmen der deutschen Eisenindustrie, deckt auch die „Gute Hoffnungshütte" ihren gesamten Bedarf an Kohlen und Koks mit geringen Ausnahmen aus eigenen Gruben und hat sich auch durch Erwerbung von Bergwerkseigentum in Lothringen, Luxemburg derart unabhängig gemacht, daß nur noch Minetteerz aus eigenen Gruben verhüttet wird. Dolomit und Kalk werden in eigenen Steinbrüchen gefördert

Wenn 1879 die freihändlerische Theorie und nicht die schutzzöllnerische Praxis den Sieg davongetragen hätte, so würde ein solches Werk sich einfach nicht vergrößert haben. Die an die Arbeiter gezahlten Löhne wären eben nicht von 8,7 auf 18,4 Mill. Mk. gestiegen. Dafür würden aber Eisenwerke in Großbritannien einen derartigen Aufschwung genommen haben.

Gerade weil mit dem Jahre 1879 eine gewaltige Umwälzung der Technik begann, gerade weil die Einführung des Thomasprozesses in Deutschland das Entstehen großer gemischter Werke mit eigenem Besitz an Eisenerzgruben begünstigte, kam die Zolltarifreform im rechten Augenblicke.

Das Entstehen der großartigen Eisenindustrie in Lothringen und Luxemburg, das Entstehen einer solchen modernen Riesenanlage wie der „Rombacher Hütte", die großartigen Betriebserweiterungen, die wir in vorstehendem aus dem lothringischen Gebiet wie aus dem Saargebiet berichtet haben, sind bestimmt nicht nur infolge der Erfindung des Thomas Gilchrist zustande gekommen, sondern sie waren gefesselt an die Notwendigkeit, einen Absatzmarkt zu finden. Diesen Absatzmarkt aber, der die großen gemischten Werke geschaffen hat, hatte das Zolltarifgesetz des Jahres 1879 im Gefolge.

Wer diesen Zusammenhang übersieht, kommt zu unhaltbaren Ergebnissen. So ist es Fritz Kestner ergangen[1]. Kestner meint, daß England an phosphorreinen Erzen reicher sei. Dies ist ein Irrtum. Phosphorhaltig und daher zum Thomasprozeß wie geschaffen sind die Clevelanderze, wie schon mehrfach erwähnt wurde. Nach Jeans werden die besseren Clevelanderze, die ein Ausbringen von 31—32 Prozent haben, auch in den nächsten zwei Generationen noch nicht erschöpft sein, soweit überhaupt in einem Distrikt wie Nord-Yorkshire von Erschöpfung die Rede sein könne, wo große Strecken eisenerzführender Felder bekannt seien, die bis jetzt kaum

[1] Fritz Kestner a. a. O. S. 18.

erforscht und durch Eisenbahnen aufgeschlossen sind. Von den ärmeren Erzen sind noch fast unbegrenzte Mengen vorhanden[1].

Ob die zur Verwendung gelangenden Erze gerade aus Großbritannien stammen, ist ja nebensächlich. Daher findet es Kestner eigentümlich, daß der Thomasprozeß so wenig Verbreitung in Großbritannien gefunden hat. Es scheint, so meint er, als wenn die englischen Eisenhüttenleute nicht die Anpassungsfähigkeit und Energie der Deutschen besessen hätten, als wenn sich auch in diesen technischen Dingen der englische Konservativismus zeigte.

Woran liegt das Zurückbleiben der englischen Eisenindustrie auf dem Gebiete des Thomasverfahrens? Über diese Frage hat sich der außerordentlich gründlich verfaßte Bericht der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission vom 5. Mai 1904 ausführlich verbreitet. Der Sekretär der British Iron Trade Association, Mr. J. Stephen Jeans, kennt seit Jahrzehnten Deutschland wie die anderen mit Britannien konkurrierenden Länder der Eisenindustrie. Er schreibt in dem genannten Bericht:

„Einer der unbefriedigendsten Züge in der Lage unseres Roheisens ist das langsame Anwachsen der Produktion an basischem Roheisen. Die Erzeugung von basischem Roheisen aus britischen Erzen hat noch nicht in einem einzigen Jahre eine Million Tonnen erreicht. Und doch, wenn unsere heimischen Erze sich speziell zur Herstellung einer Art von Roheisen eignen, so ist es diese.“[2]

Wiederholt betont J. Stephen Jeans in diesem Bericht, daß das britische Clevelanderz, welches in unermeßlichen Mengen vorhanden ist, sich für das Thomasverfahren ganz besonders eignet. Er mißt den britischen Ingenieuren Schuld bei, welche bei der Spezifikation die Gewohnheit hätten, immer saures statt basisches Verfahren zu bestellen. Der wirkliche Grund liegt tiefer. Die Roheisenproduktion Großbritanniens hat seit dem Jahre 1880 nur um 14 % zugenommen, die deutsche aber um 270,3 %. Bei einer so geringen Zunahme von bloß 14 % war wenig Gelegenheit, neue Anlagen zu bauen und die alten Anlagen zu erneuern. Die stetig steigende Nachfrage allein kann die Mittel zur Verbesserung der Technik und Wirtschaft gewähren. In § 78 seines Berichtes an die Zolltarifkommission bemerkt J. Stephen Jeans sehr richtig: „In allen Ländern hat die

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. § 13, 14, 17, 81 u. 82. Vgl. auch „Stahl und Eisen“ vom 1. Juni 1904. S. 665 u. 666.

[2] J. Stephen Jeans a. a. O. S. 19, 21.

Tendenz geherrscht, die Zahl der Hochofenwerke zu vermindern und die Durchschnittserzeugung pro Hochofen zu erhöhen."

Nachdem er aber die großen Erfolge in den Vereinigten Staaten aufgezählt hat, sagt er klagend in § 79: „Das Land und diejenigen Werke, welche diese Erneuerungsbewegung am schnellsten durchgeführt haben, sind imstande, die größten Fortschritte zu machen und am billigsten zu produzieren. In Großbritannien aber ist weniger Neigung gewesen, alte Anlagen wegzureißen als in irgend anderen Ländern. Wir werfen seltener etwas zum alten Eisen, als es oft nötig ist."

In den sechziger Jahren noch standen die Engländer an der Spitze aller Nationen, als es galt, dem Bessemer Prozeß zum Siege zu verhelfen. Unter dem Drucke der oben im 4. Kapitel geschilderten eisernen Kontinentalsperre der Neuzeit ist ihnen der Atem ausgegangen. Diejenigen Zölle sind der britischen Eisenindustrie und der britischen Volkswirtschaft überhaupt am gefährlichsten geworden, die keine Erziehungszölle mehr waren. Die einfachen Zölle zur Sicherung des inländischen Absatzmarktes, zum Schutze der nationalen Arbeit, wie die vielgeschmähte Phrase lautet, haben der Weiterentwicklung der britischen Eisenindustrie ein Halt geboten.

Wir haben oben schon die weitere Feststellung in dem Bericht des Sekretärs J. Stephen Jeans angeführt, daß die Vereinigten Staaten nicht wegen der besseren Leitung ihrer Industriellen an die Spitze der Eisenindustrie gekommen wären, sondern weil sie einen unbegrenzten inländischen Markt besäßen, in dem sie sich eines großen Maßes von Zollschutz erfreuten[1].

Das Hauptersordernis eines Zollschutzes wird immer sein, daß er im Einklang steht mit den Erfordernissen der Technik und Wirtschaft. Die Technik und Wirtschaft erforderten im letzten Vierteljahrhundert in Deutschland wie in den Vereinigten Staaten die Bildung großer gemischter Werke, ausgestattet mit der modernsten Technik.

Ein großes kombiniertes Thomaswerk von 3—400 000 t Produktion, das in Westdeutschland neu gegründet werden soll und Mineralfelder wie Grund und Boden kaufen muß, kostet nach Heymanns Darstellung mindestens[2]:

[1] J. Stephen Jeans, British Iron Trade Association etc. § 71. S. 18.

[2] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 26.

1000 ha Minettefelder	10	Mill.	Mk.
Sechs Kohlenfelder im Ruhrrevier	3	„	„
Kohlengrube mit 1 Mill. t Förderung einschließlich Kokereien	12	„	„
Hochofenanlage	10	„	„
Stahl- und Walzwerke	15	„	„
Grund und Boden, Bahnanschlüsse, Arbeiterwohnungen usw. auf dem Eisenwerk	5	„	„
Insgesamt	55	Mill.	Mk.

Zur Neuanlage großer gemischter Werke gehören also derartige Kapitalien, daß die reichsten Privatleute wie die großen Banken sich hierzu nur entschließen werden, wenn sie einen gesicherten und stetig steigenden Absatzmarkt vor sich sehen.

Unter den britischen Eisenindustriellen gibt es noch heute eine Anzahl Freihändler. Vor fünfundzwanzig Jahren war die Zahl der Freihändler weit größer. Aber so stark ihre unentwegte Treue zur Lehre des Adam Smith war, so wenig waren sie geneigt, die tatsächliche Machtwirkung der fremdländischen Schutzzölle zu verkennen und an die Arbeitsgelegenheit schaffende Lehre des britischen Freihandels zu glauben. In Geldsachen hört die Theorie auf! § 187 des Berichtes der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission sagt: „Die britische Eisenindustrie hat mehr als die der Konkurrenzländer durch die Zurückziehung des Kapitals, insbesondere in der Form des Gewinnes, gelitten. Es herrscht hier eine Neigung vor, Gewinne, die in der Eisenindustrie gemacht worden sind, im Ankauf von Grund und Boden oder in sonstigen anderweiten Geschäften anzulegen. Hingegen werden die Gewinne in den Vereinigten Staaten in großem Maße wieder in die Unternehmungen gesteckt, so daß die amerikanischen Eisenindustriellen ihre Anlagen zu starken Kapitalien haben anwachsen sehen, während die britischen Unternehmer und Aktionäre oft so schnell damit gewesen sind, ihr Kapital herauszuziehen, daß sie bereits einige ansehnliche Verluste erlitten haben und noch mehr erleiden werden. Dies erklärt teilweise, warum in den meisten Zweigen die amerikanischen Anlagen niedrigere Produktionskosten aufzuweisen haben."

Wenn Jeans die Verhältnisse der deutschen Eisenindustrie genauer kennte, würde er hinzugefügt haben, daß die deutschen Unternehmer und Kapitalisten es machen wie die amerikanischen. Die Größe und Bedeutung einer Firma wie Fried. Krupp beruht zum

wesentlichen Teil auf dem Prinzip ihrer Inhaber, den Gewinn wieder in das Geschäft zu stecken. Durch dieses Prinzip hat die Firma Fried. Krupp ihre Überlegenheit gegenüber der Konkurrenz in der ganzen Welt durchgesetzt. Durch Befolgung dieses Prinzips hat auch der letztverstorbene Inhaber der Firma sich ein bedeutendes soziales und nationales Verdienst erworben.

Zwölftes Kapitel.

Die Minderung der Produktionskosten durch den Sicherungszoll.

Wer diesem Buche bis hierher seine Aufmerksamkeit geschenkt hat, für den ist der Beweis überflüssig, daß die Produktionskosten in den schutzzöllnerischen Vereinigten Staaten von Amerika und in dem schutzzöllnerischen Deutschland in dem letzten Vierteljahrhundert in viel stärkerem Maße sich ermäßigt haben, als in dem freihändlerischen Großbritannien. Wie könnte es auch anders sein?

Die Sicherung der stetig steigenden Nachfrage in den Vereinigten Staaten wie in Deutschland durch die Zölle für die inländische Eisenindustrie mußte diesen Staaten eine billigere Produktion ermöglichen als zuvor. In den Vereinigten Staaten wie in Deutschland war durch den Sicherungszoll die Möglichkeit gegeben zur Entstehung jener großen gemischten Werke auf Grund der neuesten Erfahrungen der Technik, wie wir sie im vorigen Kapitel geschildert haben. Die Konstanz, die Sicherheit der andauernden Sicherung des inländischen Absatzmarktes hat in den Vereinigten Staaten wie in Deutschland nicht nur diese großen Etablissements, sondern eben die gesamte moderne Eisenindustrie mit all ihrem Beiwerk entstehen lassen. Mit der Ausbreitung der Kohlen- und Eisenindustrie im Deutschen Reiche stieg auch der Maschinenbau, der Lokomotivenbau, der Waggonbau, die elektrotechnische Industrie, kurz: eine Menge von Industrien, die in der Kohlen- und Großeiseninindustrie wichtige Abnehmer finden. Der allgemeine Aufschwung dieser Industrien, die gewaltige Zunahme gut beschäftigter Ingenieure und Direktoren schuf einen Stamm von Technikern in den Vereinigten Staaten und im Deutschen Reiche, wie ihn

Großbritannien nicht mehr besitzt und nicht besitzen kann. Die technische Wissenschaft kann aber nur in einem Lande großer und zunehmender industrieller Arbeit, nur auf dem Boden der stetig erneut angewandten Technik Fortschritte machen.

Der Zoll zur Sicherung des inländischen Absatzmarktes und insbesondere die deutschen Eisenzölle des Jahres 1879 haben ein großes Verdienst um die raschen Fortschritte der technischen Wissenschaft in Deutschland.

Wurden die Eisenzölle des Jahres 1879 nicht eingeführt, und blieb die deutsche Eisenindustrie auf dem Stande einer Produktion von ca. 2 Mill. t, so wären mit den in diesem Falle wahrscheinlich großen Fortschritten der britischen Eisenindustrie dort zur Unterrichtung der zahlreichen jungen Männer, die sich den technischen Wissenschaften zum Dienst in einer rasch aufstrebenden Industrie widmen wollten, technische Hochschulen und Laboratorien begründet worden. Durch den Schutz der nationalen Arbeit im Deutschen Reiche ist aber hier eine gewaltige Nachfrage nach technischen Kräften, wie noch in keiner Zeit zuvor, entstanden. Die Masse der jungen Studenten konnte die Polytechniken und Laboratorien, denen Brentano den wirtschaftlichen Aufschwung Deutschlands zuschreibt, doch nur besuchen in der sicheren Erwartung, auf dem gesicherten Arbeitsmarkt des Deutschen Reiches Unterkunft zu finden. Die deutschen Einzelstaaten hätten die Gelder zur Erbauung zahlreicher technischer Hochschulen niemals bewilligt und auch nicht bewilligen können, wenn nicht die deutsche Industrie stetig angewachsen wäre — dank der Sicherung der stetig steigenden inländischen Nachfrage durch die Sicherungszölle.

Der Vergleich der Produktionskosten des Roheisens oder der Walzwerkserzeugnisse zwischen zwei verschiedenen Ländern ist mit Genauigkeit und Sicherheit des Ergebnisses nicht zu erbringen. In jedem Lande haben die verschiedenen Werke sehr verschiedene Produktionskosten.

Bei den kontradiktorischen Verhandlungen über den Halbzeugverband am 2. Dezember 1903 sprach sich der Besitzer eines der größten deutschen Eisenwerke, Herr Louis Röchling in Völklingen a. d. Saar, über den Vergleich der Selbstkosten verschiedener Gebiete folgendermaßen aus[1]:

[1] Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Heft 6. Berlin 1904. S. 526 u. 527.

„Nun ist es überhaupt eine mißliche Sache, über Selbstkosten zu sprechen. Es gibt keine zwei Werke in Deutschland, auch benachbarte nicht, die unter genau denselben Verhältnissen arbeiten; sie können deshalb auch nicht die gleichen Selbstkosten haben. Wie groß die Differenz in den Selbstkosten sein kann, möchte ich Ihnen in bezug auf Lothringen an einem Beispiel vorführen. Meine Firma ist unter anderem auch Besitzerin eines Werkes in Lothringen, und ich kenne deshalb die dort maßgebenden Verhältnisse. Es gibt in Lothringen Hochofenwerke, welche ein Ausbringen aus dem Eisenstein von 33 % haben, und solche mit nur 27 % Ausbringen. In Lothringen rechnet man im allgemeinen, daß 1 % Ausbringen auf oder ab einen Mehr- oder Minderverbrauch von Koks von 50 kg pro Tonne bedingt. Bei einer Differenz von 6 % im Ausbringen macht das 300 kg Koks auf die Tonne Roheisen. Bei 15 Mk. Kokspreis ab Westfalen und 7,80 Mk. Fracht beträgt die Differenz in den Selbstkosten allein für den Koksverbrauch 6,80 Mk. Nun gibt es eine Reihe von Werken, welche nicht direkt auf den Erzen liegen und eine Eisenbahnfracht von 80 Pf. pro Tonne Erz nach dem Hochofen zu zahlen haben. Diesen Werken kostet der Eisenstein pro Tonne Roheisen ca. 2,40 Mk. bis 2,80 Mk. mehr wie den Hochöfen, welche diese Zwischenfracht nicht zu tragen haben. Nehmen Sie dies zusammen, so sind in Lothringen Differenzen vorhanden in den Roheisenselbstkosten bis zu 10 Mk. pro Tonne. Es ist also absolut nicht angängig, von einem gültigen Roheisenselbstkostenpreis zu sprechen."

So groß nun auch wegen der Verschiedenheit der Produktionskosten bei den verschiedenen Werken selbst eines kleineren Gebietes die genaue Feststellung und Vergleichung der Produktionskosten ganzer Länder und verschiedener Zeiten sein mag, so wird sie doch immer wieder aufs neue versucht.

Die kompetentesten vergleichenden Untersuchungen über die Produktionskosten der wichtigsten Länder der Eisenindustrie, insonderheit Großbritanniens und Deutschlands, sind die Erhebungen der vom Bundesrat eingesetzten Eisenenquetekommission des Jahres 1878 sowie die in dem Bericht der British Iron Trade Association unter dem 5. Mai 1904 der englischen Zolltarifkommission überreichten Erhebungen.

Als die Eisenenquetekommission im Jahre 1878 die Produktionskosten des von den deutschen Hochöfen geblasenen Roheisens mit den Produktionskosten des englischen Roheisens verglich, kam sie zu dem

Resultat, daß die Roheisenproduktion in Westfalen, am Niederrhein und in Schlesien höhere Selbstkosten habe, als in England und Belgien, und daß diese höheren Selbstkosten durch Betriebsverbesserungen nicht ausgeglichen werden könnten[1].

Auf die Eisendistrikte Rheinland, Westfalen und Schlesien entfielen zu der Zeit aber 75,8 % der Gesamtproduktion Deutschlands.

Die Hochofenwerke Lothringens und Luxemburgs produzierten im Jahre 1878 gewöhnliches Puddelroheisen annähernd gleich den Werken Englands, des nördlichen Frankreichs und nicht wesentlich höher, als Belgien, dagegen graues Gießereieisen teuerer, als England und Belgien. Auf Lothringen und Luxemburg entfielen aber nur 21,4 % der deutschen Roheisenproduktion, und die Verwendung von Puddelroheisen war schon damals in starker Abnahme.

Das für die Zukunft der Eisenindustrie wichtigste Roheisen war das der Herstellung von Flußstahl dienende Bessemerroheisen. Der Generaldirektor des Hörder Bergwerks und Hüttenvereins, Herr Massenez, war in der Lage, genau die Selbstkosten eines englischen Werkes in West-Cumberland mit denen von Hörde vergleichen zu können.

Roheisenselbstkosten. Oktober 1878[2].

	Werk in Westcumberland. Zwei Hochöfen auf Bessemereisen:	Hörde. Drei Hochöfen auf Bessemereisen:
Erze	27,75 Mk.	39,63 Mk.
Koks	16,00 „	16,00 „
Kalk	1,50 „	2,48 „
Heizkohlen	0,09 „	0,19 „
Löhne	5,58 „	6,20 „
Materialien usw.	1,41 „	2,34 „
Erneuerungsfonds	1,80 „	1,80 „
Insgesamt	54,13 Mk.	69,00 Mk.

Bei drei Hochöfen arbeitet man in Westcumberland um 1 sh billiger, also zu 53,13 Mk Dowlais und Middlesborough arbeiteten — nach Herrn Massenez' Aussage — viel billiger.

Ohne Abschreibungen (Erneuerungsfonds) betrugen also die Selbstkosten der Herstellung des Roheisens auf dem englischen Werke 52,33 Mk.,

[1] Bericht der Eisenenquetekommission vom Januar 1879. S. 20.

[2] Protokolle über die Vernehmungen der Sachverständigen durch die Eisenenquetekommission. S. 387.

auf dem Hörder Werke in Westfalen aber 67,20 Mk. pro Tonne. Der Unterschied zwischen den englischen und deutschen Produktionskosten pro Tonne betrug also im Oktober 1878 bei den genannten Werken 14,87 Mk.[1]

Die Selbstkosten des Hörder Werkes für Bessemerroheisen im Jahre 1878 können als normale angesehen werden. Der Generaldirektor der Aktiengesellschaft „Phönix“, Herr Thielen in Laar bei Ruhrort, erklärte am 5. November 1878 vor der Eisenenquetekommission, daß der Selbstkostenpreis für Bessemerroheisen sich beim „Phönix“ auf 67,78 Mk. stelle. Der Vertreter der Firma Fried. Krupp in Essen, Kommerzienrat Meyer, erklärte, nicht in der Lage zu sein, die Selbstkosten des aus spanischen Erzen auf der Kruppschen Johanneshütte bei Duisburg oder aus Siegener Erzen auf der Sayner Hütte hergestellten Roheisens angeben zu können. Indessen könne er erklären, daß die Selbstkosten des Kruppschen Bessemerroheisens sich franko Essen auf 65—70 Mk. pro Tonne stellen. Der Generaldirektor des Bochumer Vereins, Kommerzienrat Baare, erklärte am 28. November 1878, daß sich die Selbstkosten für Bessemerroheisen im September 1878 ohne Amortisation und Verzinsung auf 66,21 Mk. stellen. Die genannten Werke waren schon damals gemischte Werke, die ihre eigenen Eisenerze und Kohlen besaßen. Der Bochumer Verein hatte schon 1865 eigene Steinkohlenzechen erworben. Ebenso besaß er wertvolle Eisensteingruben im Siegerlande und in Nassau. Trotzdem erklärte Kommerzienrat Baare, daß er in diesem Augenblick sehr bedauere, im Besitz dieser kostspieligen, wertvollen Anlagen für die Roheisenproduktion zu sein, weil der Bochumer Verein das Roheisen aus England zurzeit billiger kaufen könne, als er es selbst erzeuge[2].

Während sich also die Kosten der maßgebenden deutschen Werke im Ruhrgebiet auf 65—67 Mk. pro Tonne Bessemerroheisen stellten, betrugen damals nach den Angaben der Sachverständigen die Erzeugungskosten des Bessemerroheisens in England 53—58 Mk. pro Tonne[3].

Diesen zuverlässigen Berechnungen der Selbstkosten aus dem Jahre 1878 stellen wir nunmehr die von der British Iron Trade Association mit großer Sorgfalt ermittelten durchschnittlichen oder

[1] Protokolle über die Vernehmungen usw. S. 66.

[2] Protokolle über die Vernehmungen usw., S. 780 u. 781, sowie Bericht der Eisenenquetekommission. S. 12.

[3] Bericht der Eisenenquetekommission. S. 14.

typischen Selbstkosten für Roheisen in Großbritannien, Deutschland und den Vereinigten Staaten gegenüber. Der Herausgeber des Berichtes an die englische Zolltarifkommission, J. Stephen Jeans, sagt allerdings bei seiner Aufstellung nicht ausdrücklich, daß es sich um Bessemerroheisen oder Thomasroheisen in der Hauptsache handelt. Aber bei dem vollkommenen Überwiegen der Roheisenerzeugung für die Stahlherstellung ist es selbstverständlich, daß er in der Hauptsache Bessemer- und, was Deutschland betrifft, Thomasroheisen im Auge hat.

Die nachfolgenden Zahlen, von denen Jeans sagt, daß sie der Wirklichkeit nahekommen dürften, beziehen sich auf die Jahre 1903 und 1904. Die Kosten der Roheisenerzeugung stellen sich nach Jeans in den drei wichtigsten eisenerzeugenden Ländern, wie folgt[1]:

Großbritannien:	Clevelandeisen:		Hämatiteisen von der Westküste:	
	sh	d	sh	d
Eisenerz	16	0	25	6
Koks	16	0	25	6
Kalkstein	1	6	1	4
Löhne	3	9	4	0
Vorräte, Unterhaltung usw., Ziegel, Ton, Kesselkohle	0	8	0	8
Allgemeinkosten einschl. Neuzustellung der Öfen und Reparaturen	2	3	2	4
Insgesamt	40	10	55	5

Deutschland:	Lothringen:		Westfalen:	
	sh	d	sh	d
Eisenerz	8	4	22	0
Koks	22	6	13	0
Löhne	3	0	3	0
Allgemeinkosten	3	0	3	0
Insgesamt	46	10	51	0

Vereinigte Staaten:	Pittsburg:		Alabama:	
	sh	d	sh	d
Eisenerz	33	0	16	0
Kohle und Koke	11	0	15	6
Kalkstein	1	6	1	6
Löhne	3	0	3	6
Allgemeinkosten	2	0	2	6
Insgesamt	50	6	39	4

[1] J. Stephen Jeans, British Iron Trade Association etc. S. 16 u. 17. — Vgl. auch „Stahl und Eisen" vom 1. Juni 1904. S. 667.

Nach diesen Angaben wird das billigste Roheisen in Alabama im Süden der Vereinigten Staaten von Amerika hergestellt. Alsdann folgt Cleveland, der wichtigste Eisenindustriebezirk Englands, an der Ostküste gelegen, und endlich folgt Lothringen.

Für den Nichtfachmann sei hier bemerkt, daß die Westküste Englands die Fundstätte der berühmten Hämatiterze ist, 50—60 %iger und phosphorarmer Roteisensteine, welche zur Darstellung des Roheisens für das Bessemerverfahren dienen[1]. Im Clevelandbezirk an der Ostküste wird sowohl englisches Gießereiroheisen als Puddel- und Thomasroheisen dargestellt. Der Clevelandbezirk erzeugt nahezu ein Viertel des gesamten Roheisens von Großbritannien.

Nach dem genannten Bericht an die englische Zolltarifkommission betragen also die Produktionskosten für Hämatit-(Bessemer)Roheisen in Pittsburg in Pennsylvanien 50 sh 6 d = 51 Mk. 51 Pfg., während sie sich an der englischen Westküste auf 55 sh 5 d = 56 Mk. 50 Pfg. belaufen. Der Bericht bemerkt aber, daß im Clevelandbezirk Bessemerroheisen um 5 sh billiger hergestellt werden kann, wodurch die Produktionskosten tatsächlich auf den Stand in Pittsburg ermäßigt würden. Unter günstigen Bedingungen betrügen die Produktionskosten für Bessemerroheisen in Westfalen einen Schilling mehr als in Pittsburg, also ca. 52,50 Mk.

Vergleichen wir diese Feststellungen mit den Ergebnissen der jüngst vor dem Reichsamt des Innern stattgefundenen kontradiktorischen Verhandlungen über die Kartelle.

Kommerzienrat Göcke, der Generaldirektor der Rheinischen Stahlwerke zu Ruhrort, welche neben dem Hörder Verein im Jahre 1879 zuerst nach Erwerbung des Patents für Deutschland an die Darstellung von Thomasflußeisen gegangen sind, erklärte am 3. Dezember 1903 bei den genannten kontradiktorischen Verhandlungen folgendes: „Einer der Herren Vorredner hat behauptet, die rheinisch-westfälischen Hochofenwerke produzierten ihr Thomasroheisen zu 44—48 Mk. Das wäre sehr schön, es ist aber leider nicht der Fall. Die am Rhein gelegenen Werke sind hauptsächlich auf den Bezug von schwedischen Erzen angewiesen. Die Preise der schwedischen Erze sind augenblicklich 16,85 Mk. pro Tonne für 60 % Eisen, zu welchem Preise größere Quantitäten in der letzten Zeit franko Rheinhäfen gekauft sind. Wenn Sie diesen Preis zugrunde legen, so werden Sie finden, daß das Eisen im Erz allein 29,50 Mk. kostet, hinzu treten noch

[1] Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens. 5. Aufl. 1903. S. 88.

16,85 Mk. für Koks, außerdem kommen für Kalk, Arbeitslöhne, Reparaturen, Materialien usw. 6—7 Mk. dazu, sodaß der Preis des Thomaseisens sich auf 52—53 Mk. stellt[1]."

Diese Feststellung beweist die Zuverlässigkeit der Darstellung des englischen Berichtes, der selbstverständlich auch Thomasroheisen (basisches Verfahren) bei den deutschen Verhältnissen im Auge hatte. Im Deutschen Reiche wurden im Jahre 1903 nur 500 067 t Bessemerroheisen (saures Verfahren), hingegen aber 6 254 319 t Thomasroheisen (basisches Verfahren) hergestellt.

Während sich die Selbstkosten für eine Tonne Bessemerroheisen im Jahre 1878 im Ruhrgebiet, wie oben festgestellt wurde, auf 65—67 Mk. beliefen, stellen sie sich in der Gegenwart bei Roheisen für den basischen Bessemerprozeß (Thomasprozeß) auf 52—53 Mk. Es hat sich also in Deutschland eine außerordentliche Erniedrigung der Produktionskosten vollzogen.

Im Jahre 1878 waren die Erzeugungskosten des Bessemerroheisens in England durchschnittlich etwa 10 Mk. niedriger, als in Deutschland, wie oben schon dargelegt wurde.

Ein Vergleich der deutschen Roheisenproduktion mit der von West-Cumberland führt zu falschen Ergebnissen, da die Roheisenproduktion von West-Cumberland eine immer geringere Rolle innerhalb der britischen Gesamtproduktion einnimmt. In Hämatitroheisen, wie die Statistik das Bessemerroheisen bezeichnet, nimmt Cumberland allerdings noch nach Süd-Wales die erste Stelle in den britischen Industriebezirken ein, indem es 85,6 % des in Großbritannien erblasenen Bessemerroheisens liefert[2].

Obgleich in Cumberland einige der größeren Firmen, wie z. B. Barrow Hematite Steel Co. Ltd., Barrow in Furneß sich befinden, und obgleich die Erze jenes Reviers ein 50prozentiges Ausbringen haben, sind die Produktionskosten gegenwärtig im Vergleich zu den übrigen britischen Bezirken außerordentlich hoch: sie werden von mancher Seite sogar auf 58½ sh geschätzt. Zu den Gründen der hohen Produktionskosten zählt der Umstand, daß die Fracht für Koks, welcher die 80 englische Meilen lange Strecke von South Durham nach West-Cumberland zu durchlaufen hat, 7 sh beträgt, und daß die einheimischen 50 prozentigen Erze, die immer seltener werden,

[1] Kontradiktorische Verhandlungen über Halbzeug. 6. Heft. S. 546.

[2] Berichte über Handel und Industrie. Zusammengestellt vom Reichsamt des Innern. 5. Bd. 3. Heft. Berlin 1903. S. 310 u. 314.

sehr teuer im Preise stehen[1]. Im Jahre 1878 stellten sich nach Aussage des Generaldirektors Thielen vom Phönix die Selbstkosten des Hämatitroheisens in Cumberland auf 53 sh. Schon damals hatten die Cumberland-Eisenwerke unter den hohen Abgaben an die Grundbesitzer, die 3 sh pro Tonne Eisenerz betrugen, zu leiden. Bereits damals begannen drei große Werke in Cumberland spanische Erze, von denen Generaldirektor Thielen sagte, daß sie für den Hüttenmann das Ideal eines Eisenerzes wären, zu importieren[2].

Man sieht also, wie wichtig für ein Eisenwerk der Besitz der eigenen Erze ist. Bei dem Bezug spanischer Erze wären die Werke von West-Cumberland ziemlich in der gleichen Situation wie diejenigen deutschen Werke, welche spanische Erze beziehen und am Wasser liegen.

Eine interessante Feststellung aus der Vernehmung des Generaldirektors Thielen am 5. November 1878 ist folgende Äußerung[3]: „Was die Einrichtungen und den sonstigen Betrieb der Cumberlandschen Werke betrifft, so stehen sie in Hinsicht der maschinellen Einrichtungen den besten Werken unseres Landes gleich, wenn sie sie nicht übertreffen. Gerade in den letzten Jahren haben sie ihre Einrichtungen umgestaltet, die Fabrikation ist eine großartige geworden, die Apparate werden besser ausgenutzt und produzieren ein Quantum, das wir in Deutschland nicht erreichen wollen, da uns der Absatz dafür fehlt.

„Was die Ordnung und Akkuratesse der Arbeit betrifft, so sind wir in Deutschland den dortigen Werken voraus. Es wird in Deutschland im allgemeinen sparsamer gearbeitet, als in englischen Werken."

Die Produktionskosten des Hämatit-(Bessemer-)Roheisens an der Westküste von England sind also von 53 sh im Jahre 1878 auf 55½—59 sh im Jahre 1904 gestiegen. Da aber Cumberland 85,6 % des gesamten britischen Bessemerroheisens in Höhe von 3,6 Mill. t herstellt, während die Erzeugung des basischen Roheisens sich nur auf 922218 t im Jahre 1902 belief[4], so fällt diese

[1] „Stahl und Eisen" vom 1. Februar 1904, S. 194, und weiter: J. Stephen Jeans, British Iron Trade Association etc. S. 6.

[2] Protokolle über die Vernehmung der Sachverständigen durch die Eisenenquetekommission. S. 5.

[3] Protokolle usw. S. 5.

[4] Annual Statistical Report To The Members Of The British Iron Trade Association. 1902. S. 6.

Steigerung der Produktionskosten für die Stahlindustrie Großbritanniens sehr ins Gewicht.

Nach der Ansicht von Fachleuten wäre es möglich, die Produktionskosten des Bessemerroheisens in Cumberland auf 45—50 sh zu ermäßigen. Das würde sich aber nur erreichen lassen, wenn das Erz und die Kohle im Eigentum der Hochofenwerke stünde.

Nach Adam Smiths Ansicht durfte Deutschland im Jahre 1879 nicht Eisenzölle einführen, sondern es mußte handeln wie ein guter Familienvater und dort seine Waren kaufen, wo sie am billigsten sind. Das Bessemerroheisen mußte also in Cumberland zu 53 sh gekauft werden, da es in Deutschland zurzeit mindestens 65 Mk. kostete. Da eine gesunde Nation sich aber nicht, um einen Bismarckschen Ausdruck anzuwenden, von Theoretikern dupieren läßt, so errichtete man eine Zollbarriere in Höhe von 20 % vom Werte und baute hinter derselben, besonders auch auf den Minetteerzen von Lothringen und Luxemburg großartige Werke mit bester Technik, die an Stelle des sauren Bessemerverfahrens das basische Bessemerverfahren, den Thomasprozeß, als Arbeitsweise wählten. Heute kann die Eisenindustrie von Cumberland mit keinem der deutschen Bezirke mehr konkurrieren.

Die Firma Bolckow, Vaughan and Co. Ltd. in Cleveland begann in den Jahren 1875 und 1876 sich auf die Produktion von Bessemerstahl einzurichten und hat mit Hilfe eines gewaltigen Kapitals ein prächtiges Werk nahe bei den Gruben erbaut. Es liegt unmittelbar am Flusse Tees und hat Vorteile der Lage wie kein anderes Werk in England und auf dem Kontinent. Die Erze bezog man schon im Jahre 1878 hauptsächlich aus Spanien. Man stellte daraus ein Bessemerroheisen her zum Selbstkostenpreis von 54—55 sh, um Stahlschienen daraus zu walzen. Das Hauptabsatzgebiet für die Stahlschienen dieses größten Schienenwalzwerkes, was bis dahin in England existiert hatte, war noch im Jahre 1878 Rußland[1].

Nachdem Rußland im Jahre 1887 seine gewaltigen Zollerhöhungen vorgenommen hatte, war dieser Absatzmarkt für England geschlossen. Die russischen Eisenzölle des Jahres 1887 haben in Rußland gewaltige Schienenwerke mit bester technischer Einrichtung entstehen lassen; sie haben aber den Fortschritt der britischen Schienenwalzwerke aufgehalten. Dieses einzelne Beispiel zeigt, wie der Zoll-

[1] Protokolle über die Vernehmungen der Sachverständigen durch die Eisenenquetekommission. S. 5.

schutz zweierlei Wirkungen hat: eine günstige für die inländische Industrie, eine ungünstige für die ausländische Industrie. Ist der Zoll ein Schutz gegen den Fortschritt, so kann damit nur der Fortschritt des Auslandes gemeint sein.

Zu 53 sh die Tonne kaufte das Eisen- und Stahlwerk Hoesch im Jahre 1878 in Barrow in Cumberland Hämatitroheisen, um Eisenbahnschienen daraus herzustellen. Die Fracht bis Dortmund betrug 14 sh, sodaß sich das englische Bessemerroheisen loco Dortmund auf 67 Mk. stellte, während das in Deutschland gekaufte Bessemerroheisen dem Stahlwerk Hoesch auf 69 Mk. pro Tonne loco Dortmund zu stehen kam. Zur Herstellung von Schienen war phosphorfreies Roheisen außer aus England in wirklich guter Qualität bei deutschen Hochofenwerken kaum zu bekommen. Abgesehen von Schlesien besitze — sagte Kommerzienrat Hoesch — nur Krupp geeignetes Material.

„Es gibt kein deutsches Werk, welches mit dem Kruppschen Roheisen qualitativ konkurrieren kann" — erklärte Kommerzienrat Hoesch — „und wollten wir zur Aufbesserung der deutschen Qualität von Krupp kaufen, so hatte er es regelmäßig abgeschlagen. Wir müssen es also aus England beziehen [1]."

Aus diesen Gründen bezog das Stahlwerk Hoesch, wie Kommerzienrat Hoesch [2] aus Düren vor der Eisenenquetekommission aussagte, zwei Drittel seines Roheisens aus England und nur ein Drittel seines Roheisens aus Deutschland.

Dieses Werk war also ganz besonders vom Auslande abhängig. Und doch haben die Eisenzölle des Jahres 1879 ihm nicht geschadet, sondern genützt.

Die Zölle und Kartelle haben dem Stahlwerk Hoesch einen lohnenden Absatz auf dem inländischen Markt gesichert, zugleich aber die Veranlassung zur Errichtung eigener Hochöfen und Erwerbung eigener Kohlenzechen und Erzlager gegeben. Eine Reihe guter Dividenden war die Folge dieser Veränderungen.

Bei der britischen Roheisenproduktion nimmt das Gießereiroheisen einen viel breiteren Raum ein als in Deutschland. Von 8,5 Mill. t Roheisenproduktion im Jahre 1902 entfielen 3,7 Mill. t auf Gießerei- und Puddelroheisen, was in der britischen Statistik nicht getrennt wird. In Deutschland aber entfielen im Jahr 1902

---

[1] Protokolle über die Vernehmungen usw. S. 241.

[2] Protokolle über die Vernehmungen usw. S. 231, 232, 234.

von 8,5 Mill. t Roheisenerzeugung nur 1,5 Mill. t auf Gießereiroheisen und 0,8 Mill. t auf Puddelroheisen, zusammen also 2,3 Mill. t. Schottisches und Cleveland-Gießereiroheisen bilden eben noch jetzt einen wichtigen Ausfuhrartikel der britischen Eisenindustrie.

Ordinäres Puddel- und Gießereiroheisen in Cleveland hergestellt, kostete im Jahr 1878 nach den Angaben der Sachverständigen vor der deutschen Eisenenquetekommission 36—38 Mk. pro Tonne.

Daß man in Cleveland Gießereiroheisen für 36—37 sh im Jahr 1878 herstellte, ist unter anderem von Herrn de Wendel auf einer Reise in Cleveland festgestellt worden. Zur gleichen Zeit betrugen die Selbstkosten des Gießereiroheisens bei Herrn de Wendel auf Hayingen in Lothringen 42—43 Mk.[1].

Im Ruhrgebiet stellten sich die Selbstkosten des Gießereiroheisens im Jahr 1878 wesentlich höher, beim Phönix auf 59 Mk. Bei den Buderusschen Eisenwerken in Wetzlar stellten sich die Selbstkosten für Gießereiroheisen pro Tonne auf 62,23 Mk. ohne Amortisation und Zinsen[2].

In den Jahren 1896—1902 stellten sich die Selbstkosten für Gießereiroheisen bei den Buderusschen Eisenwerken in Wetzlar ohne Abschreibung und Verzinsung wie aus nachfolgender Tabelle des Generaldirektors Kaiser ersichtlich ist.

Durchschnittsverkaufspreis, Selbstkosten und Gewinn der Buderusschen Eisenwerke in Wetzlar[3].

im Jahre	Durchschnittserlös: Mk.	Selbstkosten: Mk.	Gewinn für die Tonne: Mk.	Der Gewinn beträgt in % des Erlöses: Mk.
1896	55,26	50,40	4,85	8,8
1897	58,68	53,81	4,86	8,3
1898	60,28	55,46	4,82	8,0
1899	61,91	55,84	6,06	9,8
1900	72,43	64,00	8,42	11,6
1901	83,97	68,23	15,73	18,7
1902	66,78	52,54	14,23	21,3
im Durchschnitt	65,61	57,18	8,43	12,8

[1] Protokolle über die Vernehmungen usw., S. 53, sowie Berichte der Eisenenquetekommission S. 18.

[2] Protokolle über die Vernehmungen usw., S. 694, sowie Berichte der Eisenenquetekommission S. 12.

[3] Mitgeteilt von dem Generaldirektor Kaiser (Wetzlar) bei den kontradikto-

Die Gewinne der Buderusschen Eisenwerke enthalten zugleich die Amortisation. Da sie im Durchschnitt dieser sieben Jahre 8,43 Mk. pro Tonne betrugen, so wird niemand behaupten wollen, daß das Roheisensyndikat, dem sie angehören, unmäßige Verkaufspreise in Ansatz gebracht habe. 12,8 % des Erlöses als Gewinn und Amortisation kann nicht als zu reichlich bezeichnet werden.

Ein Blick auf die Resultate der Jahre 1901 und 1902 dieser Übersicht legt aber die Frage nahe, ob nicht die Roheisensyndikate schon in ihrem eigenen Interesse geschäftlich weitsichtiger gehandelt hätten, bei der sinkenden Konjunktur die Preise rechtzeitig zu ermäßigen.

In dieser Richtung sind die Ausführungen des Bergrats Gothein bei den kontradiktorischen Verhandlungen über die Kartelle überaus beachtenswert. Die Hochofenproduzenten, so führte Bergrat Gothein aus, hätten sich darüber klar sein müssen, daß es für die Hochofenindustrie viel vorteilhafter wäre, wenn das Roheisen, das zur Zeit billig nach dem Auslande verkauft würde, durch ein Gesamtniedrigerhalten des Preisniveaus im Inlande verarbeitet würde und wenn statt des Roheisens, in dem nur wenig Arbeitslohn und Arbeit steckt, umsomehr fertige Fabrikate ausgeführt würden, an denen zehnmal mehr menschliche Arbeitskraft klebe als am Roheisen[1].

Gegenüber dem Jahre 1878 sind die Selbstkosten der Buderusschen Eisenwerke von 62,23 Mk. auf 57,19 Mk. für den Durchschnitt der sieben Jahre 1896—1902 gesunken. Diese sieben Jahre enthalten einige Jahre der Hochkonjunktur. Vergleicht man die Produktionskosten des Jahres 1878 mit denen des Jahres 1902, so findet man, daß sie um 9,7 Mk. pro Tonne Roheisen gesunken sind. Es ist dies ein sehr erfreulicher Fortschritt in der deutschen Roheisenproduktion.

Die Produktionskosten des Gießereiroheisens in Cleveland sind nicht gesunken, vielmehr dürften sie um 3—4 sh pro Tonne nach der oben mitgeteilten Übersicht in dem Bericht der British Iron Trade Association gestiegen sein.

Bei der Betrachtung der Selbstkosten des Roheisens mag erwähnt werden, daß der Generaldirektor der Buderusschen Eisenwerke bei den kontradiktorischen Verhandlungen mitteilte, daß sein Werk

rischen Verhandlungen am 30. November 1903 vor dem Reichsamt des Innern. Vgl. Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle. Heft 5. Berlin 1904. S. 197.

[1] Kontradiktorische Verhandlungen a. a. O. S. 236.

bei den Verkäufen in das Ausland im Jahre 1902 im Durchschnitt 55 Mk. erzielte. Diese Mitteilung ist umsomehr schätzenswerter, als die beim Auslandsverkauf erzielten Preise nicht einmal dem Syndikat, welches damals den Verkauf noch nicht in der Hand hatte, bekannt waren [1]. Da die Selbstkosten der Buderusschen Eisenwerke in den Jahren 1902 nur 52,55 Mk. betrugen, so hielt sich der Verkaufspreis in das Ausland noch 2,45 Mk. pro Tonne über dem Selbstkostenpreis. Von einer Verschleuderung oder einer Ablagerung um jeden Preis, Dumping, wie der Bericht an die englische Zolltarifkommission ein ganzes Kapitel überschreibt, kann unter solchen Umständen selbstverständlich gar keine Rede sein. Außer den Selbstkosten ist noch die Amortisation erlangt und vielleicht sogar noch ein bescheidener Gewinn. Vorausgesetzt, daß inländische Abnehmer durch den Verkauf in das Ausland nicht beeinträchtigt sind, ist ein Verkauf unter solchen Umständen vom Standpunkte der deutschen Volkswirtschaft aus sehr vorteilhaft. Für die deutsche Volkswirtschaft handelt es sich in erster Linie darum, daß die deutsche Arbeit lohnend beschäftigt wird. In Auslandsverkäufen dieser Art stecken aber, wie oben nachgewiesen worden ist, nach der Berechnung des Abg. Dr. Beumer ca. 33% direkten Arbeitslohnes, nach der englischen Berechnung, die selbst die Erbauung der Hochöfen usw. wieder in Arbeitslohn auflöst, sogar ca. 70% Arbeitslohn. Die deutschen Kohlengräber, Erzgrubenarbeiter sowie die Hochofenarbeiter haben durch diese Verkäufe in das Ausland ihren Arbeitslohn erhalten. Den Besitzern der Kohlengruben, Erzlager und Hochöfen ist die Amortisation und Verzinsung ihrer Werke ebenso zu gönnen. Aus der Amortisation und den Gewinnen werden die neuen Anlagen geschaffen, mit besserer Technik, den neuzeitlichen Verhältnissen angemessen, und gewähren dadurch aufs neue großen Gruppen von Arbeitern, besonders auch des Maschinenbaues und der Großeisenindustrie, lohnende Beschäftigung.

Der Bericht der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission erklärt in § 65 S. 17, daß in einigen früheren Jahren die Produktionskosten in Deutschland sich noch billiger gestellt hätten. Wenn Koks billiger zu haben sei, so könne man Roheisen in Lothringen sogar zu 30 sh pro Tonne herstellen. Auch Herr Direktor Schmieding aus Barop hat bei den kontradiktorischen Verhandlungen behauptet, daß in Lothringen und an der Saar flüssiges

[1] Kontradiktorische Verhandlungen a. a. O. S. 177.

Thomasroheisen im Mischer 36½—40 Mk., im Durchschnitt 38 Mk. kostet, während im rheinisch-westfälischen Bezirk die Durchschnittsselbstkosten für flüssiges Thomaseisen 44—48 Mk., also im Durchschnitt 46 Mk. betrügen[1].

Ein anderer Halbzeugkonsument, Walzwerkbesitzer Wuppermann in Schlebusch, hat bei denselben Verhandlungen ausgesagt, man habe ihm erzählt, daß die Herstellungskosten für Roheisen bei den lothringischen Werken mit 40 Mk. und in Rombach mit 37½ Mk. anzunehmen seien[2].

Diesen Darstellungen gegenüber hat Fabrikbesitzer Louis Röchling aus Völklingen an der Saar wiederholt erklärt, an der Saar sei es ganz undenkbar, für 36 oder 38 Mk. das Roheisen herzustellen[3]. Die Selbstkosten an der Saar seien leider ganz erheblich höher. Der Generaldirektor der Firma Gebr. Stumm, Herr Zilliken in Neunkirchen an der Saar, bestritt in der Sitzung am 3. Dezember 1903[4] gleichfalls die Billigkeit der Selbstkosten an der Saar und in Lothringen. Während man vor 15—20 Jahren an der Saar für Industriekohle 3,80 Mk. zahlte, hätte sein Werk heute 6,80 Mk., also einen Aufschlag von 80%, zu entrichten.

„Damals haben wir," sagte Generaldirektor Zilliken, „westfälischen Koks, der heute 15 Mk. kostet, für 8 Mk. und sogar für 7,50 Mk. gekauft. Meine Herren, seit der Zeit sind die Arbeitslöhne, wenigstens bei uns an der Saar, um 40—45% gestiegen. Ich betone dabei, daß wir heute noch dieselben Löhne zahlen, die wir in der flotten Konjunktur 1899 und 1900 konzediert haben. Also, daß da die vermeintlichen billigen Selbstkosten in den letzten 20 Jahren kolossal gestiegen sein müssen, wird jeder Sachverständige sich selber sagen können."

Ebenso erklärte der Generaldirektor des Aachener Hüttenaktienvereins in Rothe Erde bei Aachen, Geheimer Kommerzienrat Kirdorf, am 2. Dezember 1903 bei den gleichen Verhandlungen, daß ein Roheisenpreis von 36 Mk. eine vollständige Unmöglichkeit sei, wie jeder Kenner zugeben werde. Eine Ausnahme mache vielleicht die Ilseder Hütte.

Diese Erörterungen haben das Resultat ergeben, daß die oben mitgeteilte Selbstkostenberechnung der Werke in Lothringen und an

[1] Kontradiktorische Verhandlungen über Halbzeug. Heft 6. S. 511 u. 512.

[2] Kontradiktorische Verhandlungen a. a. O. S. 536.

[3] Kontradiktorische Verhandlungen a. a. O. S. 545 u. 526.

[4] Kontradiktorische Verhandlungen a. a. O. S. 525.

der Saar, wie sie von der British Iron Trade Association festgestellt sind, in Höhe von 46 sh 10 d = 47,77 Mk. (den Schilling zu 1 Mk. 2 Pf. gerechnet) auf zuverlässiger Information beruhen.

Die Selbstkosten des für die Stahlbereitung bestimmten Roheisens sind für die deutsche Eisenindustrie die wichtigsten. Während nun, wie oben dargelegt worden ist, die Selbstkosten des Bessemerroheisens im Jahre 1878 sich in Rheinland-Westfalen auf 65—67 Mk. beliefen, stellten sie sich dort gegenwärtig auf ca. 52 Mk. Die Ermäßigung der Produktionskosten beträgt also 13—15 Mk. Lothringen stellte damals nur Puddelroheisen und Gießereiroheisen, aber kein dem Flußeisenprozesse dienendes Roheisen her. Die bedeutende Ermäßigung der Produktionskosten des der Flußeisenbereitung dienenden Roheisens ist zu einem großen Teil auf die Ersetzung des Bessemerroheisens durch das Thomasroheisen, also auf die Verwertung der phosphorhaltigen Minetteerze, zurückzuführen. Zur Erbauung großer neuer Anlagen, die sich der Bearbeitung der Minetteerze bis zum fertigen Walzwerkserzeugnisse widmeten, waren aber große finanzielle Mittel erforderlich, wie sie nur die durch den Zoll der deutschen Eisenindustrie gesicherte stetig steigende Nachfrage des Inlandes liefern konnte.

Auch Fritz Kestner[1] stellt auf Grund einer eingehenden Untersuchung an der Hand anderer als der hier erwähnten Fälle fest, daß die Verminderung der deutschen Produktionskosten gegenüber der Zeit der Eisenenquete des Jahres 1878 sehr bedeutend ist. Wenn er aber meint, daß im Rahmen dieser Entwicklung dem Zolle nur eine geringe Bedeutung zukomme, so übersieht er, daß ohne Einführung der deutschen Eisenzölle im Jahre 1879 die steigende deutsche Nachfrage — so weit sie überhaupt vorhanden gewesen wäre — sich an die britische Eisenindustrie und nicht an die deutsche Eisenindustrie gerichtet haben würde. Würde ohne die deutschen Zölle das gut rentierende Kraftwerk (Hochofenwerk) statt bei Stettin nicht viel besser direkt auf der Kohle des Wales oder in Schottland errichtet worden sein? Würden nicht alle Eisen- und Stahlwerke des Ruhrgebiets sich noch besser befinden, wenn sie auf der englischen Kohle lägen und neben England noch Deutschland auf dem Wasserwege mit Trägern oder Blechen versorgen könnten? Das Eisenerz beziehen sie jetzt ja auch zum großen Teil aus Spanien und Schweden.

Die mehrfach angeführten Darlegungen des Berichtes der British Iron Trade Association liefern hinreichenden Beweis, daß nicht der

[1] Fritz Kestner, Die deutschen Eisenzölle 1879—1900. Leipzig 1902. S. 40.

Mangel an geeignetem phosphorhaltigen Erze, sondern das Ausbleiben einer großen zunehmenden Nachfrage die Entwicklung des basischen Verfahrens in Großbritannien verhindert hat.

Sehr bezeichnend ist, daß J. Stephen Jeans in seinem Bericht an die englische Zolltarifkommission einen Teil der Schuld für die langsame Entwicklung des basischen Prozesses den englischen Abnahmeingenieuren zuschiebt, die auf der Lieferung von saurem Material bestehen und von der Verwendung basischen Stahls in einer Weise abschrecken, über die man sich in anderen Ländern lustig mache. Sie glaubten hierbei das Interesse ihrer Kunden und Arbeitgeber zu wahren, berücksichtigten aber, wie Jeans meint, nicht, daß sie dadurch das natürliche Wachstum der englischen Eisenindustrie behinderten[1].

Dergleichen Hängenbleiben an alten Vorurteilen ist nicht zu verwundern bei einer Industrie, die sich in einem Vierteljahrhundert in ihrer Roheisenerzeugung nur um 14% erweitert hat. Die Seele allen Fortschritts, aller technischen und wirtschaftlichen Verbesserungen ist eben die stetig steigende Nachfrage. In den Vereinigten Staaten von Amerika stieg die Roheisenerzeugung in der gleichen Zeit, wie oben nachgewiesen wurde, um 378,8%, in Deutschland um 270,3%. Bei einer derartigen elementaren Vorwärtsbewegung ist ein Hängenbleiben an Vorurteilen, das Festhalten an einer Betriebsweise, für die die inländischen Erze sich nur im beschränkten Maße eignen, ausgeschlossen. In Deutschland wie in Amerika haben die Sicherungszölle dem Fortschritte der Technik und Wirtschaft die Bahn geebnet und die Kartelle sowie die Bildung der großen gemischten Werke haben in derselben Richtung des Fortschritts gewirkt.

Die Selbstkosten der deutschen Roheisenerzeugung sind unter der Einwirkung der Sicherungszölle, der Kartelle und gemischten Werke nicht gestiegen, sondern gesunken. Die Selbstkosten der Roheisenherstellung in Großbritannien sind infolge der Zölle und Kartelle und Neugründungen großer gemischter Werke in

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. S. 19. Vgl. auch den teilweisen Abdruck dieses englischen Berichts in „Stahl und Eisen" vom 15. Juni 1904. S. 728.

Deutschland, in Rußland, in den Vereinigten Staaten, in Frankreich, kurz in einer Reihe schutzzöllnerischer Staaten nicht gesunken, sondern nicht unerheblich gestiegen.

Der eigene Freihandel hat der britischen Eisenindustrie wenigstens bis in die jüngsten Jahre so gut, wie nicht geschadet. Daher kann auch der Übergang zum Schutzzoll der britischen Eisenindustrie nur wenig Nutzen bringen.

Wer meinen Ausführungen bis hierher Aufmerksamkeit geschenkt hat, den wird die verbilligende Wirkung der Sicherungszölle auf die Produktionskosten nicht überrascht haben. Je weniger industrielle Zölle als Erziehungszölle anzusprechen sind, je mehr sie die Aufgabe haben, einer machtvollen, wohlorganisierten Industrie ein wachsendes inneres Absatzgebiet zu sichern, um so großartiger sind die Erfolge in der Minderung der Gestehungskosten.

Der genannte Bericht an die englische Zolltarifkommission enthält das glänzendste Beispiel, was für diese meine Behauptung auf dem Gebiete der Eisenindustrie erbracht werden kann.

Nach einer Mitteilung von C. Kirchhoff, dem Herausgeber des „Iron Age“, haben die Gestehungskosten für amerikanisches Roheisen in dem Zeitraum von 1889—1898 die folgenden bemerkenswerten Änderungen erlitten [1]. (Die Verhältnisse des Jahres 1889 = 100 gesetzt.)

	1889:	1898:
Tägliche Erzeugung	100	167,7
Erz	100	79,0
Koks	100	64,0
Löhne	100	52,0
Allgemeinkosten	100	33,4
Gesamtkosten	100	63,4
Durchschnittlicher Verkaufspreis .	100	61,2
Durchschnittlicher Verdienst . .	100	47,9

In diesen zehn Jahren ist also die amerikanische Produktion an Roheisen per Tag um 67,7 % gestiegen. Gleichzeitig haben sich sämtliche Produktionskosten erheblich verringert, die gesamten Produktionskosten um 36,6 %. Sie sind also um mehr als ein Drittel gefallen. Trotz steigender Arbeitslöhne haben sich die Kosten der Arbeit

[1] British Iron Trade Association. Statement on the Conditions in the Iron and Steel Trades. Prepared for the Tariff Commission by J. Stephen Jeans, Secretary. Submitted May 5th. 1904. S. 19.

fast auf die Hälfte verringert infolge der zunehmenden Verbesserung der Technik und Wirtschaft. Stärker noch als die Produktionskosten sind die Verkaufspreise gefallen. Dementsprechend ist der durchschnittliche Reingewinn um 52,1 % gesunken.

In stärkerem Maße als durch diese Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie kann die Lehre des Freihandels nicht widerlegt werden.

Indem der Bericht der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission die Produktionsbedingungen der Stahlindustrie zu untersuchen beginnt, enthält er im § 85 folgende Erörterungen:

„Eine der ersten Fragen, die ein Stahlproduzent sich vorlegt, wenn er eine neue Anlage baut und eine alte erweitert oder erneuert, ist die, inwieweit die Wahrscheinlichkeit vorliegt, einen Absatzmarkt für die wachsende Produktion zu finden? Die Antwort scheint mehr ermutigend für die Amerikaner und Deutschen als für unsere eigenen Landsleute gewesen zu sein, wenn man nach der Unternehmungslust urteilt, mit welcher sie beide ihre Produktion innerhalb von sechs Jahren beträchtlich mehr als verdoppelt haben, während wir um vieles langsamer vorrückten."

Die Kosten der Umwandlung von Roheisen in Rohstahl und Schienen belaufen sich nach dem genannten Bericht[1] in Großbritannien in einem typischen Bessemer Stahlwerk, welches seinen eigenen Hochofen besitzt, auf 17 sh 11 d vom Roheisen zum Stahlblock und auf 19 sh 6 d vom Stahlblock zur Eisenbahnschiene.

Hierbei entfallen an Löhnen auf die Blöcke 2 sh 7 d und auf die Schienen 6 sh 10 d. Der Aufwand für Spiegeleisen, Ferromangan, Schienenenden, Schrott, Reparaturen, Vorräte, Walzen und Werkzeuge wird zu 10 sh 7 d angegeben. Der Gesamtaufwand an Löhnen vom Erz bis zur fertigen Schiene stellt sich auf 13 sh 8 d für die Tonne Schienen. Die nachstehende Tabelle gibt eine Zusammenstellung der Gestehungskosten für englischen Stahl:

	sh	d
Roheisen	55	6
Stahlblöcke	76	0
Stahlschienen	96	0
Differenz zwischen Roheisen und Blöcken	17	11
„ „ Blöcken und Schienen	19	6

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. S. 20. Vgl. auch „Stahl und Eisen" vom 15. Juni 1904. S. 728 u. 729.

	sh	d
Löhne auf die Tonne Roheisen	4	4
" " " " Blöcke	2	10
" " " " Schienen	6	10
Feststehende Unkosten auf die Tonne Roheisen	1	6
" " " " " Schienen	1	6
Vorräte und Allgemeinkosten auf die Tonne Roheisen	6	0
" " " " " " Blöcke	6	0
" " " " " " Schienen	2	10

Jeans untersucht die Frage, warum man in Cleveland, Wales und Lanarkshire Blöcke, Knüppel usw. nicht zu einem ebenso billigen Preise herstellt, als man für das aus dem Ausland eingeführte Halbzeug bezahlt, zumal man in den genannten Distrikten über ein billigeres Roheisen verfügt, als in Deutschland oder Pittsburg. Er kommt dabei zu dem Ergebnis, daß nicht der Preis des Roheisens, sondern die Massenerzeugung für die Herabsetzung der Gestehungskosten entscheidend ist, und daß es in dieser Beziehung darauf ankommt, einen möglichst großen aufnahmefähigen Markt zu besitzen. Der amerikanische Stahlfabrikant ist, wie weiter ausgeführt wird, mit größerer Hartnäckigkeit und besserem Erfolg, als sein englischer Mitbewerber bemüht gewesen, die Allgemeinkosten in der Stahlerzeugung zu ermäßigen. Im Jahre 1900 stellten sich dieselben nach den amtlichen Schätzungen bei einer Erzeugung von rund 15 Millionen Tonnen Stahl auf 10 sh 6 d die Tonne, wobei Pacht, Zinsen, Versicherung und Gehälter eingeschlossen sind. Wäre die Erzeugung halb so groß gewesen, so würden sich diese Generalunkosten wahrscheinlich nahezu verdoppelt haben. Wieviel hierauf ankommt, geht aus dem Umstand hervor, daß die in Amerika bei der Herstellung von rund 15 Millionen Tonnen gezahlten Arbeitslöhne nur das $1^{1}/_{2}$fache der ständigen Generalkosten betragen. In England ist es schwieriger als in Amerika oder Deutschland, die Eisen- und Stahlwerke beständig zu beschäftigen, weil einerseits der heimische Markt viel unsicherer ist und anderseits ein größerer Prozentsatz der Erzeugung auf ausländischen Märkten abgesetzt werden muß, deren Aufnahmefähigkeit gleichfalls starkem Wechsel unterworfen ist. Die englische Stahlindustrie hat in den letzten Jahren schwere Zeiten durchgemacht. Dies trifft besonders für die Bessemerwerke zu, da das Bessemerverfahren zum großen Teil durch

das Martinverfahren verdrängt worden ist. In keinem anderen Lande, mit Ausnahme von Österreich, ist dies in gleichem Maße der Fall gewesen. Die Schwierigkeit, genügend Aufträge für Bessemerstahl zu erhalten und dadurch die Gestehungskosten auf das erforderliche Maß herabzusetzen, hat die Schließung einer Anzahl englischer Bessemerwerke veranlaßt. Martinwerke haben im allgemeinen bessere Ergebnisse erzielt, wobei aber nicht zu vergessen ist, daß die Leistungsfähigkeit derselben jetzt wahrscheinlich auch mindestens doppelt so groß, als die Nachfrage ist.

Die Kosten der Stahlerzeugung sind in den meisten Fällen in Amerika bedeutend niedriger, als in England. Besonders sind die Ausgaben für Löhne trotz der hohen Bezahlung verhältnismäßig sehr gering.

Darüber kann kein Zweifel herrschen, und es ergibt sich dies aus den vorstehenden Ausführungen des Berichts der British Iron Trade Association, daß mit der Ausbreitung des Thomasprozesses bei der Stahlherstellung die Überlegenheit der deutschen Eisenindustrie zugenommen hat. Die großen gemischten Werke, welche in den letzten Jahrzehnten in Deutschland neu gebaut oder den modernen Ansprüchen entsprechend eingerichtet sind, produzieren schon den Rohblock im Durchschnitt billiger, als dies den britischen Stahlwerken möglich ist.

In dem vorstehenden, aus England berichteten Beispiel betragen die Selbstkosten eines Rohblocks in einem englischen Bessemerstahlwerk 76 sh = 77,52 Mk. Bei den kontradiktorischen Verhandlungen über Halbzeug sind keine Selbstkosten von den Stahlwerken genannt worden. Dafür haben aber die Vertreter der reinen Walzwerke, ohne daß man sie widerlegt hat, sehr niedrige Produktionskosten angegeben.

Von Direktor Schmieding in Barop, dem Leiter eines reinen Walzwerkes, wurden die Kosten des Konvertierens in Rohstahlblöcke auf 12—13 Mk. angegeben[1].

Nehmen wir die Durchschnittsselbstkosten für flüssiges Thomasroheisen nach der Berechnung des Kommerzienrats Göcke von den Rheinischen Stahlwerken mit 52 Mk. an, so würden die Selbstkosten für Rohstahlblöcke sich auf etwa 65 Mk. pro Tonne stellen.

Dieser Preis der Selbstkosten würde um 12½ Mk. unter dem englischen von 77,52 Mk. zu stehen kommen. Diese Selbstkosten von

[1] Kontradiktorische Verhandlungen über Halbzeug. Heft 6. S. 512 u. 511.

65 Mk. werden auch indirekt dadurch bestätigt, daß nach Aussage des Generaldirektors Zilliken in Neunkirchen die Firma Gebr. Stumm ihr Halbzeug in dem Geschäftsjahr vom 1. April 1902 bis 1. April 1903 zu 78 Mk. in das Inland und zu 76,60 Mk. in das Ausland verkauft hat[1].

Als Durchschnittsverkaufspreis für Thomasrohblöcke in Deutschland sind für das Jahr 1902 von den reinen Walzwerken 79,40 Mk. und für Thomasknüppel 92,50 Mk. behauptet worden[2].

Nach der freihändlerischen Theorie führt der Schutzzoll zu einem Stillstand in der Entwicklung der Technik und Wirtschaft. Um wieviel mehr mußte dies bei einem so hohen Zoll wie dem Roheisenzoll von 1 Mk. für 100 kg Roheisen, der 20 % des Wertes ausmachte, oder gar bei einem Zoll von 2,50 Mk. pro 100 kg für Eisenbahnschienen, der 25 % des Wertes betrug, der Fall sein. Und doch begann in Deutschland erst seit dem Jahre 1879 die eigentliche Massenerzeugung für die meisten Eisenfabrikate auf Grund einer sich stetig vervollkommnenden Technik und Wirtschaft. Über diese Entwicklung hat auch eine der ersten Autoritäten, Dr. ing. E. Schrödter, in einem vor der Festversammlung des Vereins deutscher Eisenhüttenleute am 24. April 1904 in Düsseldorf gehaltenen Vortrag wertvolle Angaben gemacht, denen wir in nachstehenden Ausführungen folgen[3].

Während vor 25 Jahren 100 t Roheisen als eine gute Tagesleistung in Deutschland angesehen wurden, kommen wir heute, selbst bei nicht reichem Möller, bis 500 t im selben Zeitraum. Der Brennstoffverbrauch kann in Deutschland jetzt durchschnittlich mit einer Tonne auf die Tonne Roheisen angenommen werden; die Masse, welche die deutschen Hochöfen pro Raumeinheit durchsetzen, übertrifft selbst noch die großen Leistungen der amerikanischen Hochöfen. Bereits vor einigen Jahren ist Lange zu dem Ergebnis gekommen, daß mit der Zunahme der Höhe und Größe der Öfen eine Brennstoffersparnis nicht mehr verbunden gewesen ist.

Die Ausnutzung der Gichtgase des Hochofens fand in Deutschland besondere Aufmerksamkeit, neuerdings durch ihre direkte Verwendung in Gasmaschinen, deren Bau Umwälzungen radikaler Art im Maschinenbau hervorgerufen hat.

---

[1] Kontradiktorische Verhandlungen a. a. O. S. 497.

[2] Dr. H. Völcker, Bericht über das Kartellwesen in der inländischen Eisenindustrie. Berlin 1903. S. 65.

[3] „Stahl und Eisen“ vom 1. Mai 1904, S. 494.

Gasmaschinen mit einer Gesamtstärke von mehreren 100000 P.S. sind in Deutschland bereits aufgestellt oder im Bau begriffen. Schon werden sie in schnellsteigendem Umfange zur Erzeugung elektrischer Energie und ebenso für Gebläse angewandt. Als Walzenzugmaschinen für Blech-, Draht-, Stabeisen-Straßen usw. treten die Gasmaschinen schon jetzt in erfolgreichen Wettbewerb mit der Schwungraddampfmaschine, obwohl in Deutschland die Dampfmaschine inzwischen geradezu bis zur Vollendung herangebildet ist. Neuerdings ist der Dampfmaschine ein dritter aussichtsvoller Konkurrent durch die Vervollkommnung im Dampfturbinenbau entstanden, indem die deutsche Industrie großartige Veranstaltungen unternommen hat, um auch hier bald eine führende Rolle einzunehmen.

Nicht geringer sind die Verbesserungen, die in den deutschen Stahlwerken durchgeführt wurden; während vor 25 Jahren 5 t als Fassungsraum der Birnen (Konverter) nirgendwo überschritten und als Durchschnittsleistung eines Konvertersystems 20 Chargen in 24 Stunden erblasen wurden, ist heute der Normaleinsatz der Birnen auf 18—20 t, in vereinzelten Fällen auch mehr, gestiegen; gleichzeitig hat man mit einem System von 5 basischen Birnen in 24 Stunden über 100 Chargen erblasen, d. h. mit einer Tagesleistung von 1800—2000 t Rohblöcken die Erzeugung verzwanzigfacht. Das Gewicht des einzelnen Blockes ist dabei auf 3000 kg gestiegen. Die deutschen Maschinenfabriken haben die Blockstraßen so kräftig und leistungsfähig ausgebaut, daß sie selbst diese gewichtigen Stücke spielend bewältigen und die große Produktion des Stahlwerkes mit Leichtigkeit verarbeiten.

Noch bedeutungsvoller als die hierbei erzielten Ersparnisse sind die Verbesserungen, die durch Benutzung der Schmelzwärme des Roheisens und die Aufspeicherung desselben in Mischern, verbunden mit einer Entschwefelung durch Mangan, sowie durch weitere Ausnutzung der Eigenwärme des flüssigen Stahls mit Hilfe der Durchweichungsgruben erreicht worden sind.

Den größten Teil der deutschen Flußeisenerzeugung liefert der basische Konverter, aber neben ihm hat sich der Martinofen einen sehr bedeutenden Platz erkämpft. Der Martinofen, der vor 25 Jahren noch ein sehr bescheidenes Dasein fristete, wird bei uns jetzt gebaut mit einem Fassungsraum bis zu 50 t. Durch gute Wärmeausnutzung, mechanische Beschickung und rationelles Arbeiten hat man die Produktionskosten ziemlich nahe bis an die Umwandlungskosten in der Birne herabgesetzt und will unter gewissen Umständen sogar vorteil-

hafter als in letzterer arbeiten. Durch die neueren Verfahren von Bertrand-Thiel, Talbot, Monell u. a. m. sucht man weitere Verbesserungen herbeizuführen, und es gibt angesehene fachmännische Stimmen, die dem Martinofen noch größere Bedeutung, als er heute bereits besitzt, voraussagen.

Solcher Gestalt sind die technischen Fortschritte, die sich entgegen aller freihändlerischen Theorie im letzten Vierteljahrhundert vollzogen haben. Indem der Schutzzoll die steigende Nachfrage im Deutschen Reiche der deutschen Eisenindustrie unter Zurückdrängung der englischen Einfuhr zur Verfügung stellte, gewährte er den deutschen Eisenindustriellen die fehlenden Mittel zur Verbesserung der Technik, zur Erneuerung und Erweiterung ihrer Anlagen. Durch die Verbesserung der Technik wirkte der Schutzzoll in der Richtung auf eine Verbilligung der Produktionskosten.

Im April 1903 fand unter dem Vorsitz des Präsidenten der British Iron Trade Association, Herrn E. Parkes, eine Konferenz statt, in welcher die Lage der amerikanischen Eisenindustrie und die Frage des amerikanischen Wettbewerbs den hauptsächlichsten Gegenstand der Beratungen bildeten.

Der Präsident E. Parkes warf bei dieser Gelegenheit einen Blick auf die Lage der englischen Industrie, die sich nach seiner Ansicht keineswegs in einem blühenden Zustande befindet. Besonders bietet die jüngste Geschichte des englischen Eisengewerbes das Bild eines lang andauernden Niederganges, welcher nur gelegentlich durch einen mehr Schaden als Nutzen stiftenden Aufschwung unterbrochen wurde. Man hat sich neuerdings vielfach bemüht, die Ursachen dieser Erscheinung zu ergründen, und viele Fachleute haben geglaubt, dafür das mangelhafte englische Erziehungssystem verantwortlich machen zu müssen. Parkes glaubt indessen, daß dieser Umstand, dessen Vorhandensein er nicht in Abrede stellt, nicht die ihm zugeschriebene Bedeutung besitzt. Zur Unterstützung dieser seiner Ansicht wies Parkes darauf hin, daß auch Deutschland unter dem schlechten Gange der Geschäfte zu leiden habe, wenn man anderseits auch die ungeheueren Fortschritte anerkennen müsse, die Deutschland in den letzten Jahren gemacht habe, um sich für den allgemeinen Wettkampf auf dem Weltmarkt auszurüsten. Daß die mangelhafte Ausbildung der englischen Techniker nicht die Hauptursache der gegenwärtigen schlechten Geschäftslage sei, ginge auch daraus hervor, daß die im Auftrage der British Iron Trade Association nach Amerika gereiste Kommission in vielen verantwortlichen Stellungen Engländer angetroffen habe.

Bezüglich der Arbeiterfrage meint Parkes, daß der amerikanische Arbeiter im ganzen genommen nüchterner, sparsamer und häuslicher sei, als der englische, und seine Zeit besser auszunutzen verstehe, daß aber der gute englische Arbeiter dem guten amerikanischen gleichstehe; die Frage sei nur, ob der erstere nicht durch die Trade Union an der vollen Ausnutzung seiner Leistungsfähigkeit verhindert werde.

Die größten Erfolge habe die amerikanische Technik auf dem Gebiete der arbeitsparenden Maschinen erzielt; sie sei in dieser Beziehung der englischen Technik weit voraus, da in England für diesen Zweck ein angemessenes Kapital fehle. Die Carnegie Company solle in dem letzten Jahrzehnt ihre Werke in Homestead dreimal umgebaut haben, eine Leistung, wie sie kein englisches Werk nur im entferntesten aufzuweisen habe. Indessen habe man neuerdings auch in England angefangen, der Einführung moderner Maschinen ein erhöhtes Interesse zuzuwenden, und manche prächtige Anlage sei im Bau begriffen. Er hege nur die eine Befürchtung, daß man in England nicht den Mut finden werde, nach amerikanischem Muster mit alten und abgenutzten Anlagen aufzuräumen. Dies sei unbedingt nötig und werde auch von einigen Großindustriellen eingesehen, die sich bei der Modernisierung ihrer Werke amerikanischer Betriebsleiter und Spezialisten bedienten; doch sei diese Einsicht nicht verbreitet genug, um die englische Industrie die vollen Vorteile moderner Betriebseinrichtungen ernten zu lassen. Es unterliege keinem Zweifel, daß man in erster Linie die Verbilligung der Produktion anstreben müsse und daß diese Frage wichtiger sei als die der Schutzzolltarife. Die Deutschen hätten diesem Punkt ihre volle Aufmerksamkeit zugewandt, und es gäbe kein anderes eisenerzeugendes Land, wo man mehr Wert auf die Wirtschaftlichkeit der Betriebe legte. Die deutschen Fabrikanten hegten auch kosmopolitische Anschauungen in betreff der Benutzung von Maschinen, und es käme ihnen nicht darauf an, dieselben aus dem Auslande zu beziehen, wenn sie nur brauchbar wären.

Mr. Parkes streift hierauf die Frage des amerikanischen Wettbewerbs und weist im Anschluß hieran auf die Tatsache hin, daß das deutsche Material seinen Weg nicht nur in die englischen Häfen, sondern sogar bis in das Herz des Landes gefunden hat und dort trotz der bedeutenden auf ihm ruhenden Spesen für See- und doppelte Eisenbahnfracht billiger verkauft wird, als das englische Material. In den letzten 12 Monaten hätte eine größere Einfuhr von deutschen Erzeugnissen nach England stattgefunden als je zuvor. Dies müsse entweder daran liegen, daß der deutsche Industrielle billiger arbeite,

oder daß er den heimischen Verbrauch mit einem Zuschlag belaste, um nach dem Ausland unter dem Selbstkostenpreis verkaufen zu können. Vielleicht sprächen beide Ursachen mit[1].

So weit der Präsident der British Iron Trade Association Mr. Parkes.

Angesichts der großen Veränderungen, die sich seit dem Jahre 1880 in den Produktionskosten in Deutschland wie in England vollzogen haben, muß man die Einfuhr deutschen Halbzeugs und deutscher Walzwerkserzeugnisse in Großbritannien mehr auf Rechnung der billigen Produktionskosten als des Systems der höheren Inlandspreise oder gar des sehr beschränkten Systems der Ausfuhrvergütung der Kartelle setzen. Von erheblichem Umfange ist nämlich das an sich sehr verdienstvolle System der Ausfuhrvergütung schon aus dem Grunde nicht, weil die Ausfuhr an Halbzeug wie Walzwerkserzeugnissen hauptsächlich aus den gemischten Werken (vgl. oben S. 170) herrührt, die ihre selbsterzeugten Vormaterialien wie Kohlen, Roheisen und Halbzeug verwenden, für die sie keine Ausfuhrvergütung erhalten[2].

Die große Verbilligung in den deutschen Produktionskosten und die Verteuerung in den englischen Produktionskosten spiegelt sich nicht nur in der verschiedenartigen Entwicklung der Ausfuhr an Eisen- und Eisenfabrikaten, sondern auch in der Einfuhr an Eisen- und Eisenfabrikaten wider.

Es betrug die

Einfuhr an Eisen und Eisenfabrikaten (ausschließlich Maschinen)

	1880: Tonnen	1903: Tonnen	Zunahme 1903 gegen 1880 in Prozenten:
nach Deutschland	279 755	315 904	13
nach England[3] .	275 407	1 299 000	372

Vielleicht halten die deutschen Freihändler und auch die sonstigen Freunde einer Beseitigung der industriellen Schutzzölle die vorstehende Übersicht für ein geeignetes Argument, um den Übergang zum Freihandel auf industriellem Gebiete im Deutschen Reiche anzuempfehlen.

[1] „Stahl und Eisen“. 1903. S. 951, 952.
[2] Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 339, 340.
[3] J. Stephen Jeans a. a. O. § 151.

In ihrer vollen Bedeutung werden diese Einfuhrziffern erst verständlich, wenn man sie mit der Produktion oder dem Verbrauch von Roheisen oder Stahl vergleicht.

Nach der oben auf S. 52 gegebenen Übersicht über den Verbrauch an Roheisen fiel die Einfuhr in Deutschland im Jahre 1880 sehr ins Gewicht, während sie bei der großen Zunahme des Verbrauchs heute keine Rolle mehr spielt. In Großbritannien ist es gerade umgekehrt.

Nach Fritz Kestner hat die Zollgesetzgebung an der mächtigen Entwicklung der deutschen Hütteninduſtrie fast gar keinen Anteil. Dieser Erfolg ist vielmehr vor allem der Einführung des Thomasverfahrens zu verdanken[1]. Ist die Zunahme der Einfuhr in Großbritannien, wie sie die vorstehende Übersicht zeigt, auch unabhängig von der Zollgesetzgebung aller Staaten?

An der verschiedenartigen Entwicklung der Baumwollinduſtrie, wie wir sie oben S. 106 dargestellt haben, oder der Gesamtausfuhr aller Waren (oben S. 112) ist aber sicher das Thomasverfahren unschuldig.

Wie steht es denn mit der Einfuhr der Maschinen, die früher in Großbritannien so unbedeutend war, daß man sie gar nicht nachwies? Erst seit 1897 hat sich die britische Statistik veranlaßt gefühlt, die Maschinen aufzuführen.

Es betrug die

Einfuhr an Maschinen

	1897:		1903:	
	Tonnen	1000 Mk.	Tonnen	1000 Mk.
nach Deutschland .	96 210	43 344	59 091	53 021
nach Großbritannien[2]	53 045	42 435	113 449	90 759

Zunahme des Wertes 1903 gegen 1897:

	in Prozent
Deutschland .	22,3
Großbritannien	114,0.

Die Sicherungszölle haben eben auf allen wichtigen Gebieten der induſtriellen Tätigkeit, in Deutschland wie in den Vereinigten Staaten, die Entwicklung der Einfuhr gehemmt und die Entwicklung der Ausfuhr gefördert. Sie haben überall dem technischen und wirtschaftlichen Fortschritt, insonderheit der Vergrößerung der Betriebe, gedient und dadurch die Produktionskosten vermindert.

[1] Fritz Kestner a. a. O. S. 45.

[2] Das Gewicht für Großbritannien wurde in der dort üblichen Weise (800 Mk. = 1 t) berechnet.

Dreizehntes Kapitel.

Die Aussichtslosigkeit der Chamberlainschen Schutzzollbestrebungen.

In den vorstehenden Kapiteln ist bereits gezeigt worden, daß die große Wirkung der Eisenzölle in den Vereinigten Staaten wie in Deutschland darin beruht, daß sie ein großes, auf agrarischer Grundlage beruhendes, mit der stark zunehmenden Bevölkerung stetig steigendes Absatzgebiet der inländischen Eisenindustrie sicherten.

Sicherungszölle sind um so wirkungsvoller, je größer und besser mit Naturschätzen ausgestattet das Gebiet ist, welches gesichert werden soll, und je stärker die Bevölkerungsvermehrung desselben ist. Es braucht kaum erwähnt zu werden, daß die Bedeutung der Sicherungszölle auch in dem Maße steigt, als die Bevölkerung tüchtig, zu industrieller Arbeit beanlagt und für den technischen und wirtschaftlichen Fortschritt befähigt ist. Je weniger die Sicherungszölle vom Charakter der Erziehungszölle an sich haben, um so wirkungsvoller sind sie. Die Schutzzölle und Erziehungszölle der vergangenen Zeiten dienten dem Schutze des Schwachen. Die industriellen Sicherungszölle der Neuzeit und Zukunft dienen dem Interesse des Starken und bedeuten damit eine unmittelbare Förderung des Nationalreichtums.

Wenn Chamberlain und seine Anhänger in Großbritannien Schutzzölle einführen wollen, so kann es sich nur um Sicherungszölle handeln. Ob Sicherungszölle für die britische Industrie einzuführen sind oder nicht, ist Sache der Briten.

Soviel ist aber sicher, daß Sicherungszölle der Eisenindustrie in Großbritannien nicht den Vorteil bringen können, wie in Deutschland oder in den Vereinigten Staaten. Der Flächeninhalt Großbritanniens ist zu klein und die Bevölkerungsvermehrung ist zu schwach. Hierzu kommt, daß die britische Industrie, da Großbritannien ein reiner Industriestaat ist und seine Ackerbau treibende Landwirtschaft durch den Übergang zum Freihandel in der Hauptsache geopfert hat, in besonderem Maße von der Ausfuhr abhängt, die aber nach dem Urteil der British Iron Trade Association in ihrem Bericht an die englische Zolltarifkommission an Sicherheit und Regelmäßigkeit zu wünschen übrig läßt.

Die British Iron Trade Association hat in ihrem am 5. Mai 1904 der englischen Zolltarifkommission überreichten Bericht noch keine Stellung zur Frage der Eisenzölle eingenommen. Der Bericht erwähnt

aber, daß der Sekretär J. Stephen Jeans im Jahre 1903 im Auftrage der Association durch Aussendung von Fragebogen eine Enquete bei ihren Mitgliedern über die Zollfrage (Fiscal question) veranstaltet hat. Von 225 Firmen, die der Association angehören, haben 70 geantwortet. Von den antwortenden Firmen haben sich 95 % dahin erklärt, daß eine Reform der bestehenden Situation notwendig sei, während aber präzise Vorschläge über den Charakter dieser Reform unterblieben [1].

Aber gerade weil der Bericht, wie aus §§ 71, 79, 90, 187 sowie aus § 196 hervorgeht, das Wesen der Sicherungszölle richtig erfaßt hat, so ist anzunehmen, daß die maßgebenden Personen der British Iron Trade Association der Einführung von Eisenzöllen nicht allzu großen Wert für Großbritannien beimessen werden.

Die Bevölkerung Großbritanniens vermehrt sich in einem längeren Zeitabschnitt nur um die Hälfte derjenigen Zahlen, um die die deutsche Bevölkerung sich vermehrt. Es fehlt der britischen Industrie die Nachfrage der 18 Millionen Menschen, die im Deutschen Reiche von der Landwirtschaft leben und der Industrie durch ihre Nachfrage die Möglichkeit der steten Fortbildung der großindustriellen Betriebsweise geben.

Der Verbrauch an Roheisen pro Kopf in Deutschland ist, wie aus der Übersicht auf S. 54 hervorgeht, noch bedeutender Steigerung fähig, bis er den Verbrauch pro Kopf in Großbritannien erreicht. Auch bei anderen Gebieten ist der Verbrauch in Deutschland noch in höherem Maße entwicklungsfähig, als in Großbritannien.

Auf die Dauer wird sich der Unterschied in der Größe des Flächeninhalts und der Bevölkerungsvermehrung beider Staaten immer fühlbarer machen.

Der weiteren Entwicklung der britischen Industrien stehen in Zukunft noch schwerere Hindernisse entgegen. Man nimmt an, daß die Kokskohle von South Durham wahrscheinlich in den nächsten 40—50 Jahren erschöpft sein wird, und daß der Koks schon in viel kürzerer Zeit teurer werden wird [2]. Gegenwärtig hat die britische Eisenindustrie in Cleveland für den Transport des Koks von Durham weniger zu zahlen als irgendein wichtiger Eisenbezirk Amerikas, nämlich 2—2½ sh per Tonne von Durham aus. Indessen sind die Produktionskosten des englischen Koks wesentlich höher, als die des

[1] J. Stephen Jeans, British Iron Trade Association etc. S. 3 u. 4.
[2] J. Stephen Jeans a. a. O. S. 15, § 56 b.

amerikanischen, weil die Gewinnung der Kohle mehr kostet. Gegenwärtig liegen die Verhältnisse noch so, wie der genannte Bericht hervorhebt, daß Deutschland keinen Vorteil vor England bezüglich der Brennmaterialien, weder in Qualität noch in der örtlichen Lage, voraus hat, während Westfalen weit von den Erzfeldern gelegen sei[1].

Durch die Notwendigkeit der verstärkten Einführung fremdländischer Erze wird die britische Eisenindustrie wenig gefährdet, denn die fremden Erze sind regelmäßig besser als die eigenen. Allerdings hat Großbritannien bei weitem die größte Einfuhr von Erzen, wie aus nachfolgender Übersicht hervorgeht, die das Jahr 1902 betrifft[2].

	Einheimische Erzeugung:	Einfuhr:	Vom Gesamtbedarf wurden eingeführt i. %:
	Tonnen	Tonnen	Tonnen
Großbritannien	13 426 000	6 440 000	32,4
Deutschland	17 943 000	4 370 000	19,0
Frankreich (1901)	4 791 000	1 663 000	25,8
Belgien, Österreich-Ungarn (1901)	1 963 000	218 000	10,1
Vereinigte Staaten	35 555 000	1 165 000	3,1

Die englischen einheimischen Erze haben ein Ausbringen von durchschnittlich 30—40 %. Dieser Prozentsatz wird im Hochofen durch die Verwendung fremdländischer Erze auf 40–43 % Eisenausbringen gehoben[3]. Das in reichster Fülle vorhandene Clevelanderz schwankt zwischen 31—32 % Eisenausbringen[4].

Da das Ausbringen der deutschen Minetteerze, die ca. ¾ der ganzen deutschen Eisenerzproduktion ausmachen[5], 27—33 %, ausnahmsweise auch bis 40 %[6], und im Durchschnitt vielleicht 32 % beträgt[7], so kann man nicht sagen, daß die Verwendung der Minetteerze vorteilhafter sei, wie die der Clevelanderze.

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. S. 15.

[2] J. Stephen Jeans a. a. O. § 41 S. 11. Wir geben die Zahlen nach Jeans unter Vermeidung des Druckfehlers, der sich bei ihm hinsichtlich der Einfuhr findet, wo jedesmal die drei Nullen fehlen. Auch bezieht sich die Einfuhr bei Deutschland auf das Jahr 1901.

[3] J. Stephen Jeans a. a. O. § 23 S. 8.

[4] J. Stephen Jeans a. a. O. § 17 S. 7.

[5] Berichte über Handel und Industrie. Zusammengestellt im Reichsamt des Innern. 5. Bd. 3. Heft. Berlin 1903. S. 99; sowie: Kontradiktorische Verhandlungen über Halbzeug. Heft 6. S. 526.

[6] Die Deckung des Erzbedarfes der deutschen Hochöfen in der Gegenwart und Zukunft. Düsseldorf 1896. S. 18.

[7] Die Deckung des Erzbedarfes usw. S. 17 u. 18.

Seine Untersuchungen über die Grundbedingungen der Eisenindustrie hat Jeans dahin zusammengefaßt, daß keiner der drei großen Industriestaaten, die Vereinigten Staaten, Großbritannien und Deutschland, außergewöhnliche Vorzüge vor seinen Mitbewerbern besäße. Deutschland verfüge in einem Revier über teures Erz und billige Kohle, in dem anderen über teure Kohle und billiges Erz; den Vereinigten Staaten komme das Erz an den Gruben billiger zu stehen, werde aber durch den langen Transport und die wiederholten Umladungen verteuert; auch lägen die Mittelpunkte der Eisenindustrie in fast allen Fällen von der See entfernt. Die meisten eisenerzeugenden Distrikte Englands seien in bezug auf Land- und Seetransporte sehr günstig gelegen, aber die Preise für Erze und Brennstoffe seien im Steigen begriffen; auch gingen manche Vorteile der geographischen Lage durch Eisenbahnmonopole und teure Seefrachten verloren[1].

Durch seine natürlichen Vorzüge verfügt Großbritannien noch heute über einzelne Eisenwerke, die zu ungewöhnlich billigen Produktionsbedingungen arbeiten. Jeans stellt in seinem Bericht fest, daß er in drei britischen Industriebezirken Kostenrechnungen gesehen habe, aus denen hervorgeht, daß die Produktionskosten von Roheisen bei diesen begünstigten Firmen während der letzteren zwölf Jahre sich auf 32 sh pro Tonne beliefen. Jeans berichtet weiter, Sir C. Furneß habe jüngst erklärt, daß eine Firma im Clevelanddistrikt Stahlblöcke (billets) zu 60 sh per Tonne herstellen könne. Es sei dies die niedrigste Zahl, von der er je auf dem Kontinent gehört habe, und sie käme nahe an die unerreichbare Niedrigkeit der Produktionskosten amerikanischer Schienen heran, von denen Mr. Schwab sagt, daß sie zu 12 Dollar = 48 Mk. hergestellt werden könnten. Mit dieser Firma ist ohne Zweifel Bolckow, Vaughan & Co. Ltd. in Middlesbrough on Tees gemeint. Diese schon obenerwähnte am Wasser gelegene Firma hat alle Vorzüge, die ein großes gemischtes Werk haben kann, und besitzt ein Aktienkapital von 80 Mill. Mk.

Diese niedrigen Produktionskosten setzen, wie Jeans ausführt, Bedingungen voraus, die in Großbritannien nicht allgemein vorhanden sind, obgleich die Möglichkeit vorläge, sie sich zu beschaffen, so z. B. den eigenen Besitz an Erzgruben und Bergwerken, an Häfen sowie die Ausnutzung der Nebenprodukte, der Koksöfen und Hochöfen und andere Quellen der Arbeitsersparnis, die entweder in

---

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. S. 17. Vgl. auch „Stahl und Eisen" vom 1. Juni 1904. S. 667.

weitem Maße in Großbritannien vernachlässigt sind oder doch nur in beschränktem Umfange angewandt werden. Wenn alle britischen Werke an schiffbaren Strömen oder an der Seeküste lägen, so würden auch die wirtschaftlichen Ergebnisse günstigere sein; aber diese Lage könne nicht ohne schwere Opfer und Auslagen von Kapital erreicht werden [1].

Jeans scheint auch der Ansicht zu sein, daß die großen gemischten Werke in Deutschland einen breiteren Raum einnehmen, als in Großbritannien. Nach Informationen, die mir von außerordentlich gut unterrichteter Seite zugehen, gibt es in Großbritannien etwa 17 Firmen, die als gemischte Werke zu betrachten sind. Die nachfolgende Übersicht gibt ihre Namen sowie die Kapitalien an, über die sie verfügen.

Ein Eingehen auf die Größe und die Kapitalien der deutschen gemischten Werke kann ich um so eher unterlassen, als Theodor Vogelstein [2], Otto Bosselmann [3] und Hans Gideon Heymann [4] sich eingehend mit dieser Frage beschäftigt haben.

Insgesamt stellt Hans Gideon Heymann in Deutschland das Vorhandensein von 42 großen gemischten Werken einschließlich der gemischten Röhrengießereien in der deutschen Eisenindustrie fest. Bei der Sorgfalt, mit der von ihm aus dem Aktienkapital, den Reserven und den fundierten Schulden das investierte Kapital berechnet ist, sind seine tabellarischen Übersichten zu einem überaus schätzenswerten Material geworden. Man kann auf Grund der Heymannschen Tabellen feststellen, daß es im Deutschen Reiche 22 Firmen der Großeisenindustrie gibt, die 20 Mill. Mk. und mehr Kapital in ihrem Geschäft stecken haben. In Großbritannien gibt es immerhin 17 solcher Firmen größten Stiles. Daß Großbritannien keine Firma von dem Umfange der Firma Fried. Krupp besitzt, ist bekannt.

Der Vorzug der deutschen Eisenindustrie scheint mir weniger in der größeren Zahl der großen Firmen an sich, als in der Tatsache zu bestehen, daß ein großer Teil entweder ganz neu gebaut oder in den letzten Jahren stark erneuert ist. Diese Erneuerungen größten Maßes waren aber nur möglich an der Hand der stetig steigenden Nachfrage des Inlandes.

---

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. § 183 S. 39 u. 40.

[2] Die rheinisch-westfälische Montan- und Eisenindustrie in: Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. 106. Leipzig 1903. S. 108.

[3] Erzbergbau und Eisenindustrie in Lothringen-Luxemburg in demselben Bande der Schriften des Vereins für Socialpolitik. S. 52.

[4] Die gemischten Werke im deutschen Großeisengewerbe. S. 286, 288—291.

Liste der bedeutendsten Firmen der Hochofen- und Stahlwerksindustrie in Großbritannien.

Name:	Adresse:	Aktienkapital: Mill. Mk.	Debentures: Mill. Mk.	Insgesamt: Mill. Mk.
Vickers Sons and Maxim Ltd.	Sheffield	104	45	149
Sir W. G. Armstrong and Co.	Newcastle	84	30	114
Guest Keen and Nettlefolds Ltd.	Dowlais und Birmingham	60	40	100
Bolckow, Vaughan and Co. Ltd.	Middlesbrough on Tees	80	—	80
John Brown and Co. Ltd.	Sheffield	50	—	50
Cammel Laird and Co. Ltd.	Sheffield	46	—	46
Ebbw Val Steel Iron and Coal Co. Ltd.	Ebbw Vale Monmoutshire	35	10	45
Wigan Coal and Iron Co. Ltd.	Wigan	44	—	44
Dorman Long and Co. Ltd.	Middlesbrough	30	8	38
Bell Brothers Ltd.	Middlesbrough on Tees	20	10	30
Consett Iron Co. Ltd	Blackhill Durham	30	—	30
Rhymney Iron Co. Ltd.	Rhymney	20	7	27
Weardale Steel, Coal and Coke Co.	Spennymoor	18	9	27
Staveley Coal and Iron Co.	Staveley near Chesterfield	26	—	26
Barrow Hematite Steel and Co. Ltd.	Barrow in Furness	18	7	25
Coltness Iron Co. Ltd.	Glasgow	20	—	20
Pease and Partners Ltd.	Darlington	20	—	20

Durch Einführung von Zöllen kann Großbritannien sich diese Vorteile, die auf der ungewöhnlich wachsenden Bevölkerung und industriellen Tätigkeit beruhen, nicht verschaffen.

Als der ehemalige englische Minister Joseph Chamberlain am 28. Oktober 1903 in Liverpool über die Frage der Arbeitsgelegenheit sprach, sagte er folgendes:

„Angenommen, ich bin im Unrecht, angenommen, daß ich, obgleich ich über Schutzzoll dieselbe Ansicht teile wie 99 % der ganzen zivilisierten Welt, doch unrecht habe, und daß die reinen Freihändler im Rechte sind, so ist es doch vollkommen klar, daß die Annahme meiner Vorschläge kein großes Unglück bringen werde, weil diese 99 von 100 % — diese anderen Staaten, unsere deutschen Konkurrenten, unsere französischen, italienischen, russischen, schwedischen Konkurrenten — sich alle sehr wohlbefinden[1]."

Chamberlain befindet sich aber im Irrtum, wenn er denkt, daß die Briten dieselben Vorteile haben werden, wie die Deutschen. Großbritannien kann die Segnungen nicht genießen, welche die Sicherungszölle der deutschen Nation gebracht haben, weil die britische Bevölkerung sich nur in halb dem Umfange vermehrt als die deutsche, weil der Flächeninhalt Großbritanniens ein viel geringerer ist, und weil die industrielle Tätigkeit in einem Lande, was nicht auf der sicheren Grundlage der Landwirtschaft beruht, nicht forciert werden kann.

Die auf Chamberlains Veranlassung zusammengetretene, nicht offizielle britische Zolltarifkommission hat im Juli 1904 für den geplanten britischen Generaltarif folgende Zollsätze vorgeschlagen: Roheisen zahlt 5 %, Halbzeug $6^1/_4$ %, Walzdraht und Grobblech $7^1/_2$ %, Feinbleche 10 %, Fertigfabrikate nicht über 10 % des Wertes.

Die Einfuhr an Eisen und Eisenfabrikaten in Großbritannien beziffert sich, wie oben auf S. 274 gezeigt wurde, im Jahre 1903 auf 1 299 000 t, von denen 836 965 t aus Deutschland kamen. Vielleicht läßt sich durch die geplanten Zölle diese Zufuhr um ein Dritteil, vielleicht auch um die Hälfte ermäßigen. Ist damit aber viel erreicht? Selbst wenn sich die britische Produktion um etwa 600 000 t vergrößern sollte — was aus Gründen, die weiter unten aufgeführt werden, sehr unwahrscheinlich ist —, so genügt dieser geringe Zu-

[1] Imperial Union and Tariff Reform. Speeches Delivered from May 15th to Novembre 4th 1903, by the right Hon. Joseph Chamberlain, M. P. With an Introduction. London. Grant Richards. S. 159.

wachs in keiner Weise, um durch Vergrößerung der Betriebe und Vervollkommnung der Technik die Produktionskosten wesentlich zu mindern und eine Vergrößerung der Ausfuhr zu bewirken.

Niemals wird aber die britische Eisenindustrie durch eine Verminderung dieser in ihrem absoluten Betrage gar nicht bedeutenden Einfuhr die Kraft schöpfen, welche die amerikanische oder die deutsche Eisenindustrie jedes Jahr aufs neue aus der steigenden Nachfrage einer so stark zunehmenden Bevölkerung schöpft. Die Grundlagen, welche den großen Erfolg der deutschen und amerikanischen Sicherungszölle herbeiführten, nämlich die Zunahme der Bevölkerung und der industriellen Tätigkeit auf einem großen Flächenraum sowie der gesicherte Absatz an eine technisch sich immer vervollkommnende, zu immer größeren Roherträgen gelangende Landwirtschaft fehlen in Großbritannien. Alles Wachstum muß ein organisches sein, daher kann die Ausbildung großer Industrien nur auf der Grundlage der Landwirtschaft erfolgen.

Die beiden größten Industriestaaten der Welt sind die Vereinigten Staaten von Amerika und Deutschland. Erst an dritter Stelle kommt Großbritannien. Wir haben schon nachgewiesen, daß es grundfalsch ist, die Größe der industriellen Tätigkeit nach der Ausfuhr in erster Linie zu beurteilen. Einen viel sichereren Maßstab bildet die Größe der Eisenindustrie und der Maschinenfabrikation.

Die beiden größten Industriestaaten der Welt, die Vereinigten Staaten von Amerika und Deutschland, beruhen aber auf der Grundlage der Landwirtschaft, und derjenige Staat, wo die Landwirtschaft noch den größten Raum einnimmt, die Vereinigten Staaten, wird dauernd das erste Industrieland der Welt bleiben.

Eisenzölle würden der britischen Eisenindustrie auch aus einem anderen Grunde nicht viel nützen, wenn ihre Einführung überhaupt möglich ist. Schon jetzt beginnt eine Einfuhr von Roheisen aus Kanada nach Großbritannien. Die Eisenzölle würden sich also gegen Kanada richten.

Die Eisenindustrie von Kanada hat eine große Zukunft. Die Roheisenerzeugung Kanadas ist von 24 827 t im Jahre 1887 auf 366 197 t im Jahre 1902 gestiegen[1].

Während des Jahres 1902 waren in Kanada sieben Werke zur

[1] Berichte über Handel und Industrie. Zusammengestellt im Reichsamte des Innern. 7. Bd. 1. Heft. Berlin 1904. S. 50.

Roheisengewinnung in Tätigkeit. Das bedeutendste Werk ist die Anlage der Dominion and Steel Company in Sidney, Kap Breton. Das Eisenerz für das Werk in Sidney wird hauptsächlich von den Besitzungen in New-Foundland bezogen. Die Erze sind nicht so reich, wie die kanadischen Erze und diejenigen aus den Vereinigten Staaten am Oberen See: sie enthalten bis zu 54 % Eisen. Die der Gesellschaft gehörigen Kohlenfelder liegen im Gebiete von Kap Breton und können eine gewaschene gute Kokskohle für 1,25 Dollar die Tonne in Sidney liefern. Kanada ist sehr reich an Eisenerzen aller Art. Wenn die kanadischen Eisenerze auch nicht so reichhaltig sind, wie diejenigen auf der den Vereinigten Staaten gehörenden Seite des Oberen Sees, so enthalten sie doch 50—55 % Eisen. Das Vorkommen ist ein sehr häufiges, und der Abbau läßt sich ohne große Schwierigkeiten und Kosten bewerkstelligen. Die Steinkohlenproduktion Kanadas betrug im Jahre 1902 7,6 Mill. t. Die Ausfuhr an Roheisen betrug im Jahre 1902 113 388 t, wovon 100 519 t nach Großbritannien verschifft wurden.

Der Bericht der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission stellt fest, daß vor 15 Jahren mehr als 70 % der Einfuhr von Eisen und Eisenfabrikaten in Kanada aus Großbritannien kam. Heute deckt Großbritannien weniger als 30 % der kanadischen Einfuhr. Der Rest kommt hauptsächlich aus den Vereinigten Staaten in Höhe von 600 000 t, zum geringeren Teil aus Deutschland in Höhe von 60 000 t. Kanada hat jetzt noch eine Einfuhr von nahezu 1 Mill. t Eisen und Eisenfabrikate und daher, wie der Bericht sagt, nach Großbritannien die größte Einfuhr von allen Ländern der Welt[1]. Nach Ansicht des Berichts setzen die Amerikaner den Überschuß ihrer Produktion zu billigeren Preisen in Kanada ab und unterbieten so die billigen englischen Preise.

Angesichts dieser Situation wird Großbritannien auf den kanadischen Markt wohl dauernd verzichten müssen.

Wie in Kanada, so ist auch in Australien eine Eisenindustrie in der Entwicklung. Die Vorbedingungen liegen in Neu-Süd-Wales recht günstig. Gutes und reichliches Eisenerz, billige Kohle und genügender Bedarf sind vorhanden. Die Erze haben sogar ein größeres Ausbringen, als es im allgemeinen in Europa der Fall ist, und die Kohle stellt sich billiger als in Europa. Die dort im Entstehen begriffenen Werke liegen bei Littgow, 96 Meilen nordwestlich von Sidney

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. S. 37.

an der Great-Western-Railway, direkt auf der eigenen Kohle. Der Abbau der Kohle ist ein so leichter, daß die Förderungskosten nicht mehr als 2,80 Mk. pro Tonne betragen. Gute Hämatiterze sind in einer Entfernung von 76—122 englischen Meilen per Bahn zu billigen Frachtsätzen zu beschaffen. Der Bedarf des australischen Staatenbundes an Walzwerkserzeugnissen, besonders Schienen, beträgt etwa 300 000 Tonnen pro Jahr. Bis jetzt wird er zu 90 % von Großbritannien aus gedeckt [1]. In kurzer Zeit dürfte die Deckung dieses Bedarfs ausschließlich durch die australische Produktion erfolgen.

Das Hauptabsatzgebiet unter den britischen Kolonien für die englische Eisenindustrie ist Ostindien. Aber niemand denkt daran, Britisch-Ostindien in den britischen Zollvereinsbund einzureihen. Bei der Verflechtung Ostindiens mit der Weltwirtschaft ist es ganz unmöglich, Ostindien durch ein Hochschutzzollsystem für England zu reservieren [2].

Die nicht offizielle englische Zolltarifkommission hat den Plan, den Kolonien einen Vorzugstarif gegenüber dem für fremde Staaten bestimmten Generaltarif zu gewähren. Würden die Eisenzölle, die Deutschland, Belgien und den Vereinigten Staaten gegenüber sich auf 5—10 % beziffern sollen, zugunsten Kanadas und Australiens wesentlich ermäßigt oder gar ganz in Wegfall kommen, so wird in kurzer Zeit von diesen Kolonien eine erhebliche Einfuhr an Eisen und Eisenfabrikaten in Großbritannien stattfinden. Aus den 100 000 t Roheisen, die im Jahre 1902 aus Kanada nach Großbritannien ausgeführt wurden, werden bald 500 000 t Roheisen, Halbzeug, Walzwerkserzeugnisse geworden sein, wenn Kanada besonders begünstigt wird. Wahrscheinlich wird in einigen Jahrzehnten die Eisenindustrie von Kanada größer sein, wie die von Großbritannien. Mit der Ausbreitung des Eisenbahnnetzes wird sie sich in echt amerikanischer Weise entwickeln.

Durch die Chamberlainschen Pläne wird das Ideal der Briten, große neue Eisenwerke nach dem Muster der amerikanischen und deutschen Eisenindustrie errichten zu können, in keiner Weise erreicht. Der von dem Bericht der British Iron Trade Association genannte Grund, aus dem die Erbauung solcher Anlagen unterblieben ist,

---

[1] „Stahl und Eisen“ vom 15. Januar 1904. S. 117. 118.

[2] Dr. Alfred Weber, Deutschland und der wirtschaftliche Imperialismus. Preußische Jahrbücher Mai 1904. S. 323.

nämlich das Fehlen der Nachfrage, bleibt bestehen. Der Bericht sagt in § 95:

„Es wird den englischen Eisenindustriellen oft zum Vorwurf gemacht, daß sie nicht genügend Unternehmungsgeist besitzen, um so große und leistungsfähige Werke zu bauen, wie sie in den Vereinigten Staaten üblich sind und auch in Deutschland in gewissem Umfange errichtet werden. Einige amerikanische Hochöfen liefern 200000—220000 t Roheisen jährlich, während die durchschnittliche Erzeugung eines englischen Hochofens nicht mehr als 28000 t beträgt; andererseits übersteigen die Kosten eines englischen Hochofens im Durchschnitt nicht den Betrag von 25000 £, wogegen manche amerikanische Hochöfen mit vollständiger Ausrüstung über 200000 £ kosten. Die Jahreserzeugung eines amerikanischen Konverterpaares oder Walzwerks übertrifft diejenige einer entsprechenden englischen Anlage gewöhnlich um das Dreifache. Dem entgegen muß man aber berücksichtigen, daß die englische Eisenindustrie gar nicht in der Lage sein würde, eine so gewaltige Erzeugung, wie sie manche amerikanischen Werke liefern, unterzubringen, da der englische Markt jährlich nur 3—3½ Mill. t Stahl verbraucht, während die Aufnahmefähigkeit des amerikanischen Marktes 15 Mill. t und des deutschen Marktes 5 Mill. t jährlich beträgt. Die Überlegenheit der Amerikaner in bezug auf die Massenerzeugung von Stahl ist teilweise der passenderen Zusammensetzung des zur Stahlerzeugung verwendeten Roheisens, teilweise den besseren Beschickungsmethoden und schließlich auch der Verwendung von flüssigem Roheisen zuzuschreiben[1]."

Die Engländer haben nicht den genügenden Absatzmarkt für eine Stahlerzeugung von der Größe der deutschen (8,8 Mill. t) oder gar der amerikanischen (15 Mill. t). Sie würden ihn haben, wenn Gladstone sich als Präsident des Board of Trade im Jahre 1845 nicht in der Auffassung verrechnet hätte, daß Deutschland als Hinterland für die britische Eisenindustrie zu betrachten sei. Sie würden ein enormes Absatzgebiet haben, wenn die Vereinigten Staaten von Amerika den Lehren des Adam Smith, die ihnen von Lexis noch im Jahre 1898 anempfohlen wurden, gefolgt wären. Die eiserne Kontinentalsperre der Neuzeit, fast aller Kulturstaaten gegen Groß-

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. § 95 S. 22. Vgl. auch „Stahl und Eisen" vom 15. Juni 1904. S. 729.

britannien, die wir oben im vierten Kapitel beschrieben haben, hat die Hoffnung auf diesen hinreichenden Absatzmarkt dauernd den Briten genommen.

Die Chamberlainschen Eisenzölle würden von Wert für Großbritannien sein, wenn sie die Stahlerzeugung Großbritanniens (5,1 Mill. t) um 4 Mill. t erhöhen und damit wenigstens auf die Höhe der deutschen (8,8 Mill. t) bringen könnten. Aber sie werden die Stahlerzeugung ohne das Hinzukommen einer Steigerung der ausländischen, etwa der chinesischen Nachfrage nicht einmal um 1/2 Mill. t zu erhöhen vermögen. Trotz der britischen Zölle wird sich der Unterschied zwischen der britischen und der deutschen Stahlindustrie vergrößern.

Mögen die Professoren Brentano, Lotz, Dietzel und so viele andere die Eisenzölle und die industriellen Zölle der Gegenwart überhaupt für verkehrt halten, sie sind nicht in der Lage, den industriellen Fortschritt Deutschlands und der Vereinigten Staaten aufzuhalten. Je stärker und gesünder die großen Nationen sind, um so weniger lassen sie sich von der Theorie des Adam Smith oder seiner modernen Anhänger abhalten, nach Vermehrung des Nationalreichtums, nach Verbilligung der Produktionskosten, nach Verbesserung der Technik und Wirtschaft unaufhaltsam zu streben. Ohnmächtig ist jede Theorie, die gegen den industriellen und landwirtschaftlichen Fortschritt, gegen die Vermehrung des Nationalreichtums ankämpft —, heute mehr, denn jemals! Die ganz Großbritannien durchflutende Bewegung nach Umkehr vom Freihandel ist der beste Beweis für die Wirksamkeit der fremdländischen Sicherungszölle.

Da die von den modernen Anhängern des Adam Smith am schärfsten unter allen Schutzzöllen bekämpften Sicherungszölle, wie sie dieses Buch darlegt, sich um vieles besser für Deutschland und die Vereinigten Staaten als für Großbritannien eignen, so bleibe ich dabei, daß die in Großbritannien geplanten Sicherungszölle für die Eisenindustrie nur von sehr geringem Erfolge sein werden, und daß es fraglich ist, ob sie überhaupt in Einklang stehen mit den erheblichen Störungen, die jede Änderung der Zollpolitik für das Wirtschaftsleben der Nation mit sich bringt.

Vierzehntes Kapitel.

Die Arbeiter.

In welcher Weise haben nun die Sicherungszölle, die keine Erziehungszölle waren, von Vertretern der Wissenschaft aber als Bereicherungsmittel der besitzenden Klassen bezeichnet werden, auf die Verhältnisse der Arbeiter eingewirkt? Auch diese Frage beantwortet sich für denjenigen, der die Ausführungen dieses Buches mit Aufmerksamkeit verfolgt hat, von selbst. Selbst wenn die Arbeiter keinerlei Lohnerhöhungen in der langen Zeit eines Vierteljahrhunderts gehabt hätten, so würde durch die Sicherungszölle die Zahl der Arbeiter, die bis dahin die besseren Löhne innehatten, bedeutend vermehrt worden sein.

Ein so riesenhaftes Steigen der Nachfrage, wie es in der deutschen Kohlen-, Eisen- und Maschinenindustrie seit dem Jahre 1880 hervorgetreten ist, mußte aber von selbst die Löhne des einzelnen Arbeiters in bedeutendem Maße erhöhen. In dem Zeitraum von 1880—1903 war in Deutschland die Produktion an Roheisen um 270,3%, der Verbrauch an Roheisen um 273% gestiegen, während in Großbritannien die Produktion an Roheisen nur um 14% und der Verbrauch an Roheisen um 31,1% zunahm. Unter diesen Umständen mußte der Lohn des einzelnen Arbeiters, wenn überhaupt die Gesetze von Angebot und Nachfrage noch irgendwelche Geltung haben sollen, im Deutschen Reiche in der gleichen Zeit mehr steigen als in Großbritannien. Aber nicht nur auf die Steigerung des Lohnes des einzelnen Arbeiters kommt es an, sondern in viel höherem Maße darauf, daß der gestiegene Lohn möglichst viel Arbeitern zuteil wird. Es bedarf kaum der Erwähnung, daß die Verbesserung der Löhne in der Eisenindustrie noch stärker sein mußte in den Vereinigten Staaten, wo die Produktion an Roheisen in der gleichen Zeit sich um 378,8% und der Verbrauch an Roheisen um 300% vermehrt hatte.

Wer die wohlbegründeten Lehren von Lujo Brentano und Gerhard von Schulze-Gävernitz verfolgt hat, oder, einfacher gesagt, wer die Entwicklung des letzten Vierteljahrhunderts nicht außer Acht gelassen hat, der weiß, daß die Verbesserung der Technik und Wirtschaft und die Vergrößerung der Betriebe, wie sie das Steigen der Nachfrage mit sich bringt, allerorten zu einer Erhöhung des Arbeitslohnes, zu einer Verkürzung der Arbeitszeit, kurz: zur Verbesserung der Lage der arbeitenden Klassen, geführt haben.

Betrachten wir zuerst die sozialen Verhältnisse, wie sie sich in der Großeisenindustrie des Deutschen Reiches ausgebildet haben. Die Zahl der im Eisenerzbergbau, Hochofenbetrieb, in den Puddel-, Stahl- und Walzwerken sowie in der Eisengießerei zweiter Schmelzung beschäftigten Arbeiter ist von 163 899 im Jahre 1880 auf 310 048 im Jahre 1902 gestiegen. Die nachfolgende Übersicht zeigt diese Entwicklung.

Diese Zunahme der Arbeitskräfte fand statt trotz der großartigen Fortschritte der Technik und des Großbetriebes. Die Leistung der Arbeiter in der Großeisenindustrie stieg ganz außerordentlich.

Beschäftigte Arbeitskräfte[1].
(Deutsches Reich und Luxemburg.)

	Eisenerzbergbau:	Hochofenbetrieb:	Eisenverarbeitung: (Gießerei, Schweißeisen und Stahlwerke)	Summa:
1880	35 814	21 117	106 968	163 899
1890	38 837	24 846	170 753	234 436
1895	33 556	24 059	181 173	238 788
1900	43 803	34 743	258 358	336 904
1902	39 202	32 399	238 447	310 048

Verfolgen wir nun bei einzelnen Firmen diese Entwicklung der Zunahme der Zahl der Arbeiter und Beamten, der Löhne und Gehälter sowie des Durchschnittsverdienstes. Zu dieser Untersuchung eignen sich am besten die großen gemischten Werke. Zu berücksichtigen ist bei den nachfolgenden Übersichten, daß diese großen Werke während dieser Zeit durch Vermehrung oder Erweiterung von Kohlenzechen und Eisenerzgruben auch zahlreiche Mengen nichtgelernter Arbeiter, besonders aus Posen und Polen, neu einstellten und ausbildeten.

Betrachten wir zunächst die Entwicklung der Arbeiterverhältnisse bei einem der größten deutschen Werke, der „Gute Hoffnungshütte" am Rhein in Oberhausen bei Duisburg, auf die wir in den vorstehenden Kapiteln schon zu sprechen kamen.

„Gute Hoffnungshütte",
Aktienverein für Bergbau und Hüttenbetrieb zu Oberhausen a. Rh.[2]

im Jahre	Arbeiter und Beamte: Gesamtzahl	Löhne und Gehälter: in 1000 Mk.	Durchschnittsjahresverdienst: Mk.
1872–1873	8 455	8 744	1034
1884–1885	7 751	7 073	912
1899–1900	13 640	18 466	1361

[1] Statist. Bureau d. Ver. deutsch. Eisen- u. Stahlindustrieller. Nr. 18. 1903. S. 8.

[2] Jahrb. f. d. Oberbergamtsbezirk Dortmund. (1900—1901.) Essen 1901. S. 225.

Die vorstehende Übersicht zeigt die Entwicklung seit der glänzenden Zeit der Gründerjahre 1872 auf 1873. Der Arbeitslohn, der sich aus dem Durchschnitt der Arbeiter und Beamten für das Geschäftsjahr 1899—1900 auf 1361 Mk. pro Kopf stellt, übertrifft selbst den der Gründerzeit von 1872, und doch war die Gründerzeit nur eine Seifenblase in der Entwicklung der deutschen Industrie. Seit der Mitte der 80er Jahre ist langsam ein fortgesetztes Ansteigen der Löhne festzustellen. Aber nicht das Steigen des durchschnittlichen Jahresverdienstes von 912 Mk. auf 1361 Mk. ist das Wichtigste, sondern wichtiger ist noch, daß dieser Durchschnittsverdienst des Jahres 1899 nicht wie im Jahre 1884 nur 7751 Personen zukommt, sondern 13640.

Wir haben oben schon mitgeteilt, daß der Gesamtumsatz dieses Werkes von 20,9 Mill. Mk. im Gründerjahr 1872 auf 55,7 Mill. Mark im Jahre 1899 gestiegen ist. In ähnlicher Weise wie dieses große Werk, was seine eigenen Kohlengruben und Erzfelder besitzt, haben sich die großen Werke des Deutschen Reiches durchweg mit wenig Ausnahmen in dem verflossenen Vierteljahrhundert entwickelt. Selbstverständlich konnten die einzelnen älteren Werke in ihrer Produktion nicht in dem Maße steigen, als die Gesamtproduktion des Reiches gestiegen ist. Denn es sind eben eine Reihe neuer Werke, wie etwa die „Rombacher Hütte" in Lothringen oder das vom Fürsten Henckel von Donnersmarck begründete Kraftwerk (Hochofenwerk) bei Stettin an der Oder, entstanden.

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Entwicklung der Aktiengesellschaft „Phönix", eines der größeren gemischten Werke, dessen Walzwerke auch Bleche und Draht herstellen. Auch hier ist der durchschnittliche Jahresverdienst erheblich gestiegen.

„Phönix",
Aktiengesellschaft für Bergbau und Hüttenbetrieb in Laar bei Ruhrort [1].

im Jahre	Arbeiterzahl: Mann	Jahresdurchschnittslohn per Mann: Mk.
1886—1887	3 623	928
1887—1888	3 840	997
1888—1889	4 155	1112
1889—1890	4 611	1303
1893—1894	4 325	1215
1895—1896	4 607	1360
1899—1900	10 649	1284

[1] Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund. 5. Jahrg. S. 380.

Das Sinken des Lohnes beim „Phönix" von 1895—1899 beruht nur auf dem Umstande, daß im Jahre 1898 die große Westfälische Union, Aktiengesellschaft für Bergbau, Eisen- und Drahtindustrie zu Hamm in Westfalen, mit großer Drahtstift- und Rietenfabrik angegliedert wurde, und daß seit Mitte der 90er Jahre der „Phönix" die Förderung aus eigenen Eisensteingruben im Minettegebiet begann. Es hat sich also die Art der Arbeiter, deren Zahl von 4607 auf 10649 stieg, wesentlich geändert.

Der durchschnittliche Tagelohn in der Gußstahlfabrik Fried. Krupp in Essen ist vom Jahre 1880 bis zum Jahre 1900 stetig gestiegen. Nach einer in dem vom Board of Trade[1] herausgegebenen britischen Blaubuche mitgeteilten Tabelle, in der der durchschnittliche Tagelohn in der Kruppschen Gußstahlfabrik im Jahre 1900 gleich 100 gesetzt ist, betrug der Lohn im Jahre 1880 nur 67 %, im Jahre 1890 83 % des Arbeitslohnes, der im Jahre 1900 erreicht wurde. Während also der durchschnittliche Tageslohn in der Kruppschen Gußstahlfabrik sich von 1880—1900 im Verhältnis von 67 zu 100 steigerte, stieg die Zahl der in dieser Essener Fabrik (ohne die außerhalb Essens liegenden Kruppschen Werke) beschäftigten Arbeiter von 8406 auf 26670 im Jahre 1900. Stärkere Lohnsteigerungen als im Verhältnis von 67 zu 100 können innerhalb von 20 Jahren nicht erwartet werden. Sie sind nur möglich durch stetes Steigen der Nachfrage und werden verständlich dadurch, daß die Arbeiterzahl auf mehr als das Dreifache gestiegen ist.

Für einen kürzeren Zeitraum zeigt die nachfolgende Übersicht die Entwicklung des durchschnittlichen Arbeitlohnes pro Tag oder Schicht auf den Rheinischen Stahlwerken zu Meiderich. Auch hier zeigt sich ein erfreulicher Fortschritt im Steigen des Durchschnittslohnes aller Arbeiter bei gleichzeitiger Zunahme der Gesamtzahl der Arbeiter.

Aktiengesellschaft „Rheinische Stahlwerke" zu Meiderich[2].

im Jahre	Arbeiterzahl: Mann	Durchschnittslohn pro Mann und Schicht: Mk.
1893—1894	2231	3,52
1894—1895	2346	3,54
1895—1896	2395	3,60
1896—1897	2531	3,75
1897—1898	2720	3,81
1898—1899	3131	3,94
1899—1900	3563	4,01

[1] British and Foreign Trade and Industrie etc. [Cd. 1761.] S. 280

[2] Jahrbuch für den Oberbergamtsbezirk Dortmund. 5. Jahrg. S. 400.

Diesem Beispiel aus dem Ruhrgebiet seien einige aus dem Saargebiet hinzugefügt. Zu den größten Werken gehört die Burbacher Hütte[1] (Hochofenwerk, Stahlwerk, Walzwerk). Die Burbacher Hütte hatte im Jahre 1900 3105 Arbeiter. 82 % der Arbeiterschaft waren über 21 Jahre alt und verdienten im Durchschnitt 4,35 Mk. pro Tag. 2223 Arbeiter der Burbacher Hütte verdienten über 3 Mk. pro Tag, und hiervon 1220 Arbeiter über 4 Mk. pro Tag, 106 Arbeiter sogar über 6 Mk. pro Tag. Ein tüchtiger Arbeiter hat also nicht geringe Aussicht, eine Stellung in der Fabrik zu erwerben, wo er 6 Mk. pro Tag erhält.

Uns interessiert aber in erster Linie das Steigen des Lohnes seit dem Jahre 1880. Einen Verdienst von mehr als 4 Mk. pro Schicht, das heißt pro Tag, hatten (mit Ausschluß der Meister und jugendlichen Arbeiter) im Jahre 1880 13 %, im Jahre 1902 34 % der Belegschaft der Burbacher Hütte.

Die zunehmende Immobilisierung des Kapitals, der steigende Wert der in einem Eisenwerk steckenden Maschinerie, sowie das Steigen der Arbeitsleistung wirken zusammen zur Bildung des immer besser bezahlten Standes der Meister oder Aufseher. Auf ihren Schultern ruht eine immer größere Verantwortlichkeit, in Kapital ausgedrückt. Daher steigen ihre Löhne beständig. Der auf diese wichtige Klasse von Arbeitern, also die Meister, entfallende Lohn kann von einer großen Firma leichter getragen werden, wie von einer kleinen. Der Großbetrieb begünstigt die Bildung dieses gut bezahlten Mittelstandes. Im allgemeinen äußern sich die Firmeninhaber nicht gern über die Höhe der von ihnen bezahlten Meisterlöhne. Diese Löhne sind oft ungewöhnlich hoch, um die praktischen Erfahrungen dieser Leute der betreffenden Firma dauernd zu erhalten.

Wer ein neues großes Eisenwerk errichten will, muß sich zunächst einer Anzahl erfahrener Meister aus anderen Firmen vergewissern. Kann es unter diesen Umständen einem Zweifel unterliegen, daß die Löhne der Meister im Deutschen Reiche in den letzten 25 Jahren bei der Verfünffachung der Roheisenproduktion mehr gestiegen sind als in Großbritannien, wo neue Werke fast garnicht erbaut wurden? Die dem Kommerzienrat Böcking und den Stummschen Erben gehörige Halberger Hütte (Hochofenwerk und Röhrengießerei)

---

[1] Dr. A. v. Brandt, Zur sozialen Entwicklung im Saargebiet. Leipzig 1904. S. 120.

hat nicht weniger als 78 Meister. Die jüngeren Meister, sogenannte zweite Meister, haben einen Jahresverdienst von 1500—2000 Mk. Die Werkmeister, ältere, tüchtige Arbeiter mit langjähriger Erfahrung, haben einen Jahresverdienst von 2000—2500 Mk.[1]

Auch Dr. Alexander v. Brandt weist darauf hin, daß die Klasse dieser Meister im allgemeinen die stärkste Erhöhung der Löhne erfahren hat.

Nach Dr. A. v. Brandts Mitteilung stieg bei einem der großen Werke des Saargebiets der durchschnittliche Verdienst der Meister und Aufseher pro Schicht von 5,08 Mk. auf 7,58 Mk. in der Zeit von 1880—1902[2].

Dr. A. v. Brandt hat sich bemüht, die Veranlassung zu den Lohnerhöhungen zu ermitteln. Es ergab sich hierbei, daß als Hauptgründe die Einführung technischer Verbesserungen, der Bedarf an Arbeitskräften zur Ausdehnung der Betriebe und in gewissem Umfange auch die Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkte in Betracht kommt. Trotz der steigenden Löhne werden aber bei zunehmender Massenproduktion infolge der relativ sinkenden Generalunkosten die Erstehungskosten des Produkts geringere. Bei der Burbacher Hütte hat sich die Jahresleistung eines Arbeiters und Aufsehers in dem Zeitraum 1880 bis 1902 von 32 auf 62 t Eisen erhöht[3].

Die Sicherungszölle haben aber nicht nur den großartigen Aufschwung der deutschen Großeisenindustrie seit dem Jahre 1880 veranlaßt, sondern auch die Förderung der zollfrei eingehenden Kohle außerordentlich vermehrt. Man rechnet auf 1 t Walzwerkserzeugnisse etwa 3 t Kohlen einschließlich der Kohlen, die als Koks in den Hochofen gewandert sind[4]. Vor 25 Jahren waren für 1 t Walzwerkserzeugnisse sogar noch mehr Tonnen Kohle, etwa 5, erforderlich.

„Nun, meine Herren," sagte am 16. März 1879 der Abgeordnete Stumm im Reichstage, „was bedeutet die Eventualität, daß die gesamte westfälische Eisenindustrie ihr Roheisen aus Cleveland bezieht, für den westfälischen Steinkohlenbergbau? Bis jetzt hat man angenommen, daß pro Pfund fertigen Stabeisens $5^1/_2$ Pfund Steinkohlen erforderlich sind. Diese $5^1/_2$ Pfund werden durch den

[1] Dr. A. v. Brandt a. a. O. S. 119.

[2] Dr. A. v. Brandt a. a. O. S. 119.

[3] Dr. A. v. Brandt a. a. O. S. 121.

[4] Kontradiktorische Verhandlungen über Halbzeug. Heft 6. Berlin 1904. S. 394 u. 395; sowie Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 27.

Bessemerprozeß an sich schon herabgedrückt auf ca. 4 Pfund, und das ist ein Ausfall, den der Steinkohlenbergbau hinnehmen muß, den er aber empfindlich fühlen wird. Nun, meine Herren, gesetzt den Fall, daß aber das Roheisen zur deutschen Stabeisenfabrikation aus England importiert wird, so reduzieren sich diese 5½ Pfund auf 1 Pfund, und da Westfalen 28% seiner Steinkohlen für die Eisenindustrie absetzt, so würden die 28% reduziert werden auf 5%, es würde also der gesamte westfälische Steinkohlenbergbau einen Ausfall von 23% erleiden"[1].

Dieser hervorragende Fachmann fürchtete mit gutem Grund, daß die Erfindung des Engländers Thomas dazu führen könnte, daß die deutschen Stahl- und Walzwerke ihr Roheisen künftig aus Cleveland in England bezögen. Um dies zu verhindern, verlangte er die Wiedereinführung des Roheisenzolls. Und in der Tat, der deutsche Roheisenzoll hat den Thomasprozeß und die Ausnutzung der phosphorhaltigen Erze den Deutschen ermöglicht, während er dazu beigetragen hat, die Entwicklung des basischen Verfahrens in Großbritannien aufzuhalten.

Mit Recht weist der Abg. Stumm auf die große Schädigung hin, die beim Freihandel für Roheisen dem deutschen Steinkohlenbergbau und seinen Arbeitern gedroht hätte.

Wie aber haben sich nun tatsächlich unter dem Schutze der verschiedenen Eisenzölle die Verhältnisse des deutschen Kohlenbergbaues gestaltet? Die Förderung an Kohlen (Steinkohlen und Braunkohlen zusammen) stieg von 59,1 Mill. t im Jahre 1880 auf 162,2 Mill. t im Jahre 1903. Verbraucht die Großeisenindustrie aus technischen Gründen nur Steinkohle, so wird eben in anderen Industrien die Steinkohle durch die in Deutschland in starkem Maße vorrätige Braunkohle ersetzt. Im Jahre 1903 sind ohne Zweifel mindestens 27 Mill. t Steinkohle von der deutschen Großeisenindustrie verbraucht worden. Dazu kommen mehrere Millionen Tonnen Kohle, welche der Maschinenbau und die Anlagen für Eisenkonstruktion zur Verwendung in der Großeisenindustrie verbrauchten. Ein Verbrauch von mehr als 30 Mill. t im Jahre 1903 ist also auf den Bedarf der Großeisenindustrie zu rechnen ohne die weiteren sehr bedeutenden Mengen, welche die Eisenbahnen beim Transport der Erze,

[1] Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Reichstags. 4. Legislaturperiode. 2. Session. 1879. 2. Bd. S. 1248.

der Kohle, des Roheisens usw. verwendeten. Der fünfte Teil der gesamten deutschen Kohlenförderung dürfte direkt oder indirekt ein Verbrauch der deutschen Großeisenindustrie sein. Die deutsche Kohlenförderung beschäftigte aber im Jahre 1880 204 157 und im Jahre 1902 sogar 504 927 Personen.

Der preußische Handelsminister Möller hat jüngst im deutschen Reichstag betont, daß in keinem Lande der Welt die Menge der Kohlengräber sich einer kürzeren Arbeitszeit erfreuten wie im Deutschen Reiche. Die achtstündige Arbeitszeit ist in der deutschen Kohlengräberei seit langer Zeit üblich. Es wird nämlich in drei Schichten während der 24 Stunden des Tages gearbeitet. Im Saargebiet[1] bildete noch bis zum Jahre 1889 die zwölfstündige Schicht die Regel. Seit der neuen Arbeitsordnung des Jahres 1889 beträgt aber im Saargebiet die tägliche Arbeitszeit für die eigentlichen Grubenarbeiter acht Stunden, einschließlich Ein- und Ausfahrt höchstens neun Stunden. Während der achtstündigen Schicht hat der Arbeiter Anspruch auf eine halbstündige Ruhepause. Ähnlich liegen die Verhältnisse in der gesamten deutschen Kohlengräberei.

Die nachstehende Übersicht gibt einen Vergleich der Löhne der Kohlengräber in Schottland, dem Ruhrgebiet und Oberschlesien, wie er sich in dem Bericht der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission findet (§ 121).

Jahr	Schottland:		Dortmund, Hauer:		Oberschlesien, Hauer:		Betrag höher in Schottland als Dortmund:		Betrag höher in Schottland als Oberschlesien:	
	sh	d	sh	d	sh	d	sh	d	sh	d
1892	5	3	3	8	2	8	1	7	2	7
1897	4	6	4	3	2	9	0	3	1	9
1900	7	4	5	2	3	6	2	2	3	10
1901	6	9	4	10	3	6	1	11	3	3

Die Löhne sind also sowohl in Schottland als im Ruhrgebiet und Oberschlesien in diesen zehn Jahren erheblich gestiegen. Wenn die Löhne in Schottland noch etwas mehr stiegen als in Deutschland, so liegt dies darin, daß während dieser zehn Jahre die Kohlenförderung in Großbritannien, wie oben gezeigt wurde, außerordentliche Fortschritte gemacht hat. Sie stieg von 182 Mill. t im Jahre 1892 auf 219 Mill. t im Jahre 1901. Die Kohlengräberei

[1] Dr. A. v. Brandt, Zur sozialen Entwicklung im Saargebiet. Leipzig 1904. S. 118.

gehört eben zu den wenigen Industrien, in denen Großbritannien in den letzten Jahrzehnten noch erheblich vorwärts gekommen ist. Die Steigerung der Nachfrage nach Kohlen verdankt Großbritannien aber fast in demselben Maße dem ausländischen wie dem inländischen Absatzmarkt. Die Ausfuhr an britischen Kohlen stieg von 1890 bis 1900 um ca. 16 Mill. t[1].

Nur wo die Nachfrage stetig steigt, kann eine Besserung der Löhne bei gleichzeitiger Vermehrung der Arbeiterzahl erfolgen. Daß das Steigen der Nachfrage zugunsten der Industrien nur durch Zölle gesichert werden kann, wird nach den Darlegungen dieses Buches nicht mehr bestritten werden können.

Von besonderem Interesse sind die Feststellungen des Berichtes der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission über den Einfluß der Löhne auf die Verhältnisse der Eisenindustrie[2].

In bezug auf die Löhne nimmt England eine mittlere Stellung zwischen Deutschland und Amerika ein; doch sind die englischen Löhne nicht um so viel höher als die deutschen, als sie selbst wiederum hinter den amerikanischen Löhnen zurückstehen. Daß sich trotzdem der Aufwand für Löhne, auf die Tonne berechnet, in Amerika niedriger stellt als in anderen Industrieländern, ist bereits erwähnt worden. Ein gutes Beispiel hierfür bietet der Bericht Axel Sahlins an die British Iron Trade Association vom Jahre 1901[3], in welchem mitgeteilt wird, daß die Bezahlung der Hochofenarbeiter, auf die Stunde gerechnet, in England und Amerika ziemlich gleich ist, die amerikanischen Hochöfen aber 3500—4000 t wöchentlich gegen 850—620 t in England mit derselben Anzahl Leute liefern. Für ungeschulte Arbeiter dagegen sind die Löhne in England bedeutend niedriger. Wie von einer im Jahre 1895 zum Studium der deutschen und belgischen Verhältnisse entsandten Kommission, die zur Hälfte aus Arbeitgebern und zur Hälfte aus Arbeitnehmern bestand, festgestellt wurde,. bestehen in Belgien wesentlich niedrigere Löhne (25–40%) als in England sowohl für geschulte als für ungeschulte Arbeiter; dagegen wurden auf den ersten deutschen Werken die besseren Arbeiter fast und in einigen Fällen genau so gut wie in England bezahlt,

[1] Adolph Wagner, Agrar- und Industriestaat. S. 202.

[2] J. Stephen Jeans a. a. O. S. 26 u. 27.

[3] J. Stephen Jeans a. a. O. § 117; „Stahl und Eisen" vom 1. Juli 1904. S. 793.

auch auf den übrigen Werken standen sich die geschulten Arbeiter unter Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse genau so wie in England[1]. Ungeschulte Arbeiter wurden indessen verhältnismäßig geringer bezahlt.

Dies war der Stand der Lohnverhältnisse im Jahre 1895. Der Bericht der British Iron Trade Association stellt fest, daß die deutschen Löhne im allgemeinen seit dem Jahre 1895 sich gehoben haben, „aber nicht in irgendeiner sehr bedeutenden Ausdehnung". Im Ruhrkohlenbecken haben sich nach diesem Bericht die Tagelöhne der Kohlengräber von 3,73 Mk. auf 4,55 Mk. gehoben.

Zutreffend schreibt Jeans: „Die Zunahme, die in der deutschen Stahlerzeugung seit dieser Zeit stattgefunden hat, hat eine außerordentliche Nachfrage nach gelernter Arbeit geschaffen, so daß die Eisen- und Kohlenindustriellen gezwungen wurden, höhere Löhne zu zahlen. Die Ausdehnung dieser Nachfrage mag im Ungefähren durch die Tatsache beschrieben werden, daß zwischen 1895—1900 die Zahl der versicherungspflichtigen Personen, die in Verbindung stehen mit der deutschen Eisen- und Stahlindustrie, von 665 000 auf 991 000 stieg"[2].

Der Bericht widerlegt selbst die von Mr. Asquith aufgestellte Behauptung, daß die deutschen Arbeiter wesentlich schlechter bezahlt werden als die englischen, und stellt fest: „Tatsache ist, daß in den deutschen Eisen- und Stahlwerken und speziell in Westfalen, dem Hauptzentrum dieser Industrien, die Löhne der Klasse der gelernten Arbeiter sich wenig von denen Großbritanniens unterscheiden[3]."

So liegen nach der Darlegung der bestunterrichteten britischen Gesellschaft von Eisenindustriellen die Lohnverhältnisse in Deutschland und Großbritannien in der Gegenwart. Nicht durch Streiks sind die Löhne der deutschen Eisenarbeiter den britischen gleich geworden, sondern durch das stetige Steigen der Nachfrage. Daß diese Nachfrage von der deutschen und nicht von der britischen Eisenindustrie befriedigt wurde, ist aber allein den deutschen Eisenzöllen zu verdanken. Wer die Sozialreform will, muß Schutzzöllner und nicht Freihändler sein. Wenn Dietzel sagt, wer die Sozialreform will, muß Freihändler sein, so ist er nicht in

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. § 118.
[2] J. Stephen Jeans a. a. O. § 119.
[3] J. Stephen Jeans a. a. O. § 120.

Einklang mit den vorstehenden Feststellungen eines wichtigen Unternehmerverbandes in einem freihändlerischen Lande, der auf Grund der praktischen Erfahrung urteilt.

Die folgenden, für amerikanische Lohnverhältnisse charakteristischen Zahlen wurden von Jeans den amtlichen amerikanischen Berichten des Jahres 1900 entnommen:

Durchschnittliche Löhne der amerikanischen Hochofenarbeiter in Dollar:

im Jahre	Gesamtlöhne:	Anzahl der Arbeiter:	Durchschnittslohn auf den Kopf:
1880	8 554 000	25 025	341
1890	13 418 000	30 148	445
1900	17 849 000	37 425	476

Durchschnittslöhne auf die Tonne Roheisen in Amerika:

im Jahre	Erzeugung in Tonnen:	Gesamtlöhne:	Durchschnitt für die Tonne:
1880	2 987 000	8 554 000	2,8
1890	8 251 000	13 418 000	1,6
1900	14 096 000	17 849 000	1,2

Durchschnittslöhne der amerikanischen Stahlwerksarbeiter:

im Jahre	Gesamtlöhne:	Anzahl der Arbeiter:	Durchschnittslohn auf den Kopf:
1880	41 880 000	96 164	436
1890	74 400 000	137 295	542
1900	102 238 000	283 023	558

Wie aus den genannten Zahlen hervorgeht, war die Aufwärtsbewegung der Löhne in den Vereinigten Staaten in den Jahren 1880—1890 stärker als in dem Zeitraum 1890—1900. Doch wichtiger als das Fallen und Steigen der Löhne ist das Bestreben der Werke, mittels vermehrter Anwendung automatischer Einrichtungen und Prozesse die geschulten Arbeiter durch ungeschulte zu ersetzen. Beispielsweise stellen in einem Stabeisenwalzwerk in Pennsylvanien 46 Mann stündlich 160 t her; von diesen sind nur zwei geschulte Arbeiter, während der Rest der Mannschaft aus ungeschulten Arbeitern besteht. Vor 20 Jahren hätte man, um dieselbe Leistung zu erzielen, drei- bis viermal so viel Leute, und zwar hauptsächlich geschulte Arbeiter, beschäftigen müssen. In England ist im Vergleich mit Amerika für dieselbe Leistung nicht nur eine größere Zahl Arbeiter erforderlich, sondern auch die Anzahl der geschulten Arbeiter verhältnismäßig größer.

Hans v. Nostitz sagt in seinem ausgezeichneten gründlichen Werke über die englischen Arbeiter[1]: „Überblickt man die soziale Entwicklung Englands im 19. Jahrhundert, so erscheint als ihr wesentlicher Zug das Aufsteigen des Arbeiterstandes."

Ich stimme dieser Auffassung, die H. v. Nostitz in seinem umfangreichen Buche eingehend begründet hat, vollkommen bei. Besonders trifft sie auf die Zeit bis 1880 zu. Es ist auch in hohem Maße erfreulich, daß einzelne Gruppen der britischen Arbeiter, wie die Kohlengräber, in den letzten 25 Jahren noch erhebliche Lohnsteigerungen erfahren haben[2]. Bei den Kohlengräbern mußten leider diese Lohnsteigerungen mit furchtbaren Opfern während der großen Ausstände wie dem des Jahres 1893, den ich durch Monate in Yorkshire zu beobachten Gelegenheit hatte[3], erkauft werden. Die Lohnsteigerungen in der Textilindustrie und im Maschinenbau sind seit dem Jahre 1880 nur gering[4]. In der englischen Großeisenindustrie scheinen sie mir ganz unbedeutend zu sein.

Aber nicht die Lohnerhöhung des einzelnen Arbeiters ist für eine Nation das Wichtigste, sondern die Tatsache, daß die Zahl der Arbeiter mit höheren Löhnen und sonstigen besseren Verhältnissen zunimmt. Die Nation hat an ihrer Vermehrung bei gleichzeitiger Verbesserung der sozialen Verhältnisse das größte Interesse. Den besten Maßstab für die Zunahme der industriellen Tätigkeit bildet der Verbrauch an Roheisen, den wir oben auf S. 52 und 54 dargestellt haben. Indem der Verbrauch an Roheisen in Deutschland von 2,6 Mill. t im Jahre 1880 auf 9,7 Mill. t im Jahre 1903 stieg — während er in Großbritannien sich nur von 6,1 auf 8,0 Mill. t hob —, wurde eine viel weitere Arbeitsgelegenheit in Deutschland geschaffen. Die Zahl der Kohlengräber, Erzarbeiter sowie die Zahl der in der Großeisenindustrie, dem Maschinenbau, der Kleineisenindustrie und der elektrotechnischen Industrie beschäftigten Personen ist in Deutschland in viel stärkerem Maße bei fortgesetzter Verbesserung ihrer Arbeitsbedingungen gestiegen. Auch die Textilindustrie,

[1] Hans v. Nostitz, Das Aufsteigen des Arbeiterstandes in England. Jena 1900. S. 722.

[2] British and Foreign Trade etc. London 1903. S. 260.

[3] Meine Artikel in der „Kölnischen Zeitung", 1894, Nr. 918, 921, 924, 927, 930.

[4] British and Foreign Trade etc. S. 260.

die chemische Industrie, kurz: die gesamte industrielle Tätigkeit, hat größere Fortschritte gemacht als in Großbritannien.

Nach meinem Urteile hat die deutsche Nation seit dem Jahre 1880 größere soziale Fortschritte gemacht als die britische.

Fünfzehntes Kapitel.

Stahltrust und Stahlwerksverband.

Am 25. Februar 1901 ist die United States Steel Corporation unter den Gesetzen des Staates New-Jersey zustande gekommen. Der Sitz der Gesellschaft ist New-York. Am 29. Februar 1904 ist der deutsche Stahlwerksverband mit dem Sitz in Düsseldorf begründet worden.

Diese beiden Gesellschaften sind die wichtigsten in der Eisenindustrie der ganzen Welt.

Die gesamte Roheisenproduktion der Welt wird für das Jahr 1903 auf ca. 44 Mill. t zu schätzen sein[1]. Hiervon produzierten die Vereinigten Staaten (18 Mill. t) und Deutschland (10 Mill. t) allein 28 Mill. t Dieser Betrag ist größer als die gesamte Weltproduktion im Jahre 1890[2]. Die gesamte Erzeugung der Welt an Rohstahl ist im Jahre 1903 auf etwa 35 Mill. t zu veranschlagen[3].

Die Stahlproduktion der Vereinigten Staaten (ca. 15,2 Mill. t) und diejenige Deutschlands (8,8 Mill. t) betrug zusammen 24 Mill. t.

Wie oben Seite 3 schon ausgeführt worden ist, produziert der Stahltrust selbst, während der deutsche Stahlwerksverband nur als Händler auftritt, indem er die gesamte Produktion seiner Mitglieder kauft und wiederverkauft.

Der amerikanische Stahltrust erzeugt ca. 65 % der amerikanischen Stahlproduktion. Der deutsche Stahlwerksverband hat nach seiner bevorstehenden Vollendung den Verkauf und damit die Kontrole von mehr als 90 % der gesamten deutschen Stahlerzeugung (an Fluß- und Schweißeisen zusammen 9,6 Mill. t) in den Händen.

---

[1] J. Stephen Jeans a. a. O. § 61.
[2] J. Stephen Jeans a. a. O. § 62.
[3] J. Stephen Jeans a. a. O. § 83.

Diese Zahlen zeigen die große Bedeutung dieser beiden Gesellschaften für die Eisen- und Stahlindustrie der gesamten Welt.

Die Gesamterzeugung der United States Steel Corporation betrug im Jahre 1902 9,7 Mill. t[1].

Die Gesamtbeteiligung am deutschen Stahlwerksverbande wird sich nach Beitritt der noch ausstehenden schlesischen Firmen auf ca. 8½ Mill. t erhöhen.

Die Corporation verfügt also über eine größere Verkaufsmenge; zudem hat sie noch den Vorzug, daß sie als Produzent ihrer Waren innerhalb ihrer zahlreichen und großen Betriebe eine vollkommene Arbeitsteilung durchführen kann. Auch für den deutschen Stahlwerksverband wird die Aufgabe der Herbeiführung einer Arbeitsteilung zwischen den einzelnen Werken von hoher Wichtigkeit sein, wenn die deutschen Stahlerzeugnisse auf Grund billiger Produktionskosten auf dem ausländischen Absatzmarkt siegreich im Wettbewerb bleiben sollen.

In dieser Beziehung erklärte der preußische Finanzminister Freiherr von Rheinbaben, der im Jahre 1903 die amerikanische Volkswirtschaft auf einer Reise durch die Vereinigten Staaten studiert hat, am 19. Januar 1904 im Abgeordnetenhause, als er die Bildung des Stahlwerksverbandes anempfahl und gleichzeitig die Wichtigkeit der Feststellung von mäßigen Preisen im Inlande betont hatte: „Ich bin auch der Ansicht," — erklärte der preußische Finanzminister — „daß es nicht darauf ankommt, die Preise im Inlande künstlich zu steigern, sondern vor allem darauf, durch eine Spezialisierung der Arbeit die Produktionskosten im Inlande zu ermäßigen. Meine Herren, wenn man sich die amerikanische Industrie ansieht, so springt in die Augen, daß ihre Stärke einmal liegt in der Vervollkommnung der arbeitsparenden Maschinen, vor allem aber darin, daß die Industrie es gelernt hat, die Arbeit in weitestem Umfange zu teilen, daß sie gelernt hat, große Massen gleichartiger Artikel herzustellen und dadurch die Produktionskosten herabzumindern. Nun ist das in einem Lande wie Amerika mit 80 Mill. Einwohnern, mit einer Bevölkerung, die von den großen Seen im Norden bis zu der Grenze Mexikos, vom Atlantischen bis zum Pazifischen Ozean fast genau dieselben Bedarfsartikel hat, viel leichter als bei uns, wo historische Gewohnheiten, landschaftliche, regionale Verschiedenheiten auch ganz

[1] L. Glier in Schmollers Jahrbuch. 1. Heft. 1904. S. 152.

verschiedene Bedarfsartikel für die einzelnen Kreise hervorgerufen haben. Aber auf dem Wege müssen wir meines Erachtens vorangehen, wenn anders wir dieser Konkurrenz die Spitze bieten wollen[1]."

Der deutsche Stahlwerksverband hat sich auch in der Tat die Herstellung einer Arbeitsteilung unter seinen Mitgliedern zum Ziel gesetzt. Es liegt aber auf der Hand, daß die Durchführung dieser Bestrebung mit weit größeren Schwierigkeiten verbunden ist als innerhalb der amerikanischen Corporation.

Wenn man nach dem Bericht der British Iron Trade Association an die englische Zolltarifkommission urteilt, so ist man in der britischen Eisenindustrie jetzt vorwiegend der Ansicht, daß sowohl die amerikanische Corporation als der deutsche Stahlwerksverband dadurch, daß sie die Preise der in das Ausland verkauften Waren erhöhen, große Vorteile bringen werden[2]. Und in der Tat dürfte anzunehmen sein, daß der deutsche Stahlwerksverband zunächst die durch Unterbietung der einzelnen Firmen vielfach außerordentlich niedrig ausgefallenen Auslandspreise erhöht.

Welche Vorzüge dem deutschen Stahlwerksverband und der amerikanischen Corporation aber auf die Dauer durch zunehmende Arbeitsteilung gegenüber der britischen Konkurrenz erwachsen werden, läßt sich zurzeit noch nicht übersehen. Neuere Vorgänge, wie z. B. der Interessenvertrag zwischen der Bismarckhütte[3] und der oberschlesischen Eisenindustriegesellschaft Caro-Hegenscheidt vom Jahre 1903, zeigen, daß die Fusionierung oder Zusammenlegung der Interessen zum Zwecke der Ausbildung der Arbeitsteilung und Vervollständigung der Kontrolle über alle Stadien des Produktionsprozesses auch in Deutschland weitere Fortschritte macht.

Einen wesentlichen Nachteil hat die amerikanische Corporation gegenüber dem deutschen Stahlwerksverbande bei dem industriellen Wettbewerb; derselbe besteht in der Überkapitalisierung der Corporation.

Infolge dieser Überkapitalisierung muß die United States Steel Corporation, um ihre Obligationsschulden zu bezahlen, auf die Tonne einen Aufwand von 19 Mk. rechnen[4]. Um die Vorzugs-

---

[1] Stenographische Berichte aus dem Abgeordnetenhaus. 2. Sitzung am 19. Januar 1904. S. 34.

[2] J. Stephen Jeans a. a. O. II 189 S. 41.

[3] Hans G. Heymann, Die gemischten Werke. S. 248.

[4] Vortrag des Dr. Jng. E. Schrödter, abgedruckt in „Stahl und Eisen" am 1. Mai 1904. S. 499.

aktien in bisheriger Weise — also mit 7 % — zu verzinsen, bedarf sie weiterer 13 Mk. pro Tonne, ohne daß dabei auf die Stammaktien eine Dividende entfällt.

Nach dem Bericht der British Iron Trade Association vom 5. Mai 1904 an die englische Zolltarifkommission lautet das Urteil der ersten Autoritäten über die amerikanische Steel Corporation dahin, daß die Kapitalisation das 3—4 fache des Kapitals betrage, welches je in die Minen, Transportlinien, Werke und Anlagen jeder Art, welches sie besitzt, hineingesteckt worden ist. Bis vor kurzem habe sie aber 5 % auf ihre Obligationsschuld, die jetzt die Höhe von 550 Mill. Doll. beträgt, 7 % auf ihre Vorzugsaktien (preferred shares), die sich gegenwärtig auf 350 Mill. Doll. beziffern, und 4 % auf ihre Stammaktien (common shares) in Höhe von 550 Mill. Doll. gezahlt. Von dem Rest des Reingewinns hätten sie einen starken Reservefonds gebildet.

Nach dieser Aufmachung setzt sich gegenwärtig das Kapital der United Staates Steel Corporation, wie folgt, zusammen:

550 000 000 Doll. Bonds (Obligation),
350 000 000 preferred stock (Vorzugskapital),
550 000 000 common stock (Stammkapital).
1 450 000 000 Doll. = 5 800 000 000 Mk.

Hat der genannte Bericht an die englische Zolltarifkommission recht, und ist eine vierfache Übergründung erfolgt, so würde der wirkliche Wert 1450 Mill. Mk. betragen. Die Stammaktien schwankten in den letzten Monaten zwischen 9 und 11 %, die Vorzugsaktien schwankten in den letzten Monaten zwischen 50 und 61 %.

Die United States Steel Corporation umfaßt, wie wir sahen, keineswegs die gesamte amerikanische Eisen- und Stahlindustrie, sondern nur etwa 65 % derselben. Noch jetzt gibt es eine ganze Reihe von Unternehmerverbänden in der amerikanischen Eisenindustrie (für Erze, Roheisen, Halbzeug, Schienen, Träger, Stabeisen, Grobblech usw.). Hieraus ergibt sich, daß in diesen Fabrikaten für die Corporation noch ein starker Wettbewerb vorhanden ist.

Wenn der deutsche Stahlwerksverband in der geplanten Form unter Dach und Fach ist, wird, da er etwa 92 % der gesamten deutschen Stahlproduktion umfassen dürfte, von einem nennenswerten inländischen Wettbewerb neben ihm kaum die Rede sein können.

Es ist in neueren wirtschaftlichen Arbeiten darauf hingewiesen worden, daß die Erzfelder in Luxemburg und Lothringen in festen

Händen sind und daher die Neugründung von Eisen- und Stahlwerken im Deutschen Reiche außerordentlich erschwert sei. Demgegenüber ist darauf hinzuweisen, daß nicht nur die Erwerbung neuer Kohlenfelder, sondern auch die Erwerbung von ganzen Kohlenzechen in keiner Weise ausgeschlossen ist. Die deutsche Eisenindustrie ist keineswegs an das Vorkommen von Minetteerzen gebunden. In der Zeit von 1880—1901 hat sich die Einfuhr von Eisenerzen nach Deutschland auf das Siebenfache gehoben. Im Jahre 1897 ist von dem Fürsten Henckel von Donnersmark das Eisenwerk Kraft in Kratzwieck bei Stettin als Hochofenwerk in großem Stile ganz unabhängig von dem Vorkommen des Eisenerzes und der Kohle, lediglich gestützt auf die Wasserverbindung, an der Oder erbaut worden. Dasselbe hat sich in den ersten vier Jahren seines Bestehens durchschnittlich mit $6^1/_2$ % verzinst. Es gehört keinem Syndikate, insonderheit nicht dem Roheisensyndikate, an. Die Befürchtungen, daß der Stahlwerksverband und die Roheisensyndikate zu einer großen Überteuerung der Konsumenten führen könnten, scheinen vollkommen unbegründet zu sein. Bis jetzt hat, wie wir gezeigt haben, die Geschichte der Zölle und Kartelle sowie der gemischten Werke seit dem Jahre 1880 bewiesen, daß im Vergleich zu dem freihändlerischen Großbritannien eine stete Verbilligung der Produktionskosten stattgefunden hat, während umgekehrt in Großbritannien die Produktionskosten sich steigerten. Wir haben auch oben an den vom Buderusschen Eisenwerke bei den kontradiktorischen Verhandlungen vorgelegten Übersichten gesehen, daß bei dem verkauften Roheisen die Spannung zwischen den Produktionskosten und dem Verkaufspreis sich stets in mäßigen Grenzen hielt. Bei Beurteilung der Zollpolitik sowie der Entwicklung der Kartelle und gemischten Werke würde es überhaupt ein engherziger Standpunkt sein, durch die Verkaufspreise dieses oder jenes Artikels in diesem oder jenem Gebiete zu dieser oder jener Zeit irgend etwas beweisen zu wollen. Der glänzendste Beweis des für die ganze deutsche Volkswirtschaft überaus wohltätigen Zusammenwirkens der Sicherungszölle, Kartelle und gemischten Werke zur Förderung der nationalen Wohlfahrt liegt in der steten Zunahme des gesamten Verbrauchs an Roheisen wie Eisen aller Art (Fertigfabrikate, Maschinen) insgesamt, sowie pro Kopf der Bevölkerung, wie sie oben Seite 52, 54, 72 und 75 im Vergleich mit Großbritannien und anderen Staaten dargelegt worden ist.

In seiner Schrift über das Produzenteninteresse der Arbeiter

und die Handelsfreiheit hat Professor Heinrich Dietzel mit viel Aufwand von Scharfsinn, aber fern von dem wirklichen Gange der Dinge den Nachweis versucht, daß unter dem Protektionssystem die Gefahr, daß Krisen entstehen und einen hohen Grad von Intensität annehmen, größer sei wie unter dem System der Handelsfreiheit[1]. Die im Jahre 1876 begründete British Iron Trade Association schöpft ihr Urteil aus langjähriger Erfahrung in dem einzigen Lande des Freihandels und aus der Praxis einer Industrie, die mit Kartellen nur sehr wenig zu tun gehabt hat. Wir haben oben schon auf die zahlreichen Stellen in dem Berichte dieser Gesellschaft an die englische Zolltarifkommission hingewiesen, in denen die größere Unsicherheit des Absatzes für die englische Eisenindustrie gegenüber der amerikanischen und deutschen betont worden ist.

§ 90 dieses Berichtes an die englische Zolltarifkommission lautet:

„In England ist es viel schwieriger, stetige Beschäftigung für Eisen- und Stahlwerke zu finden, als in Amerika oder Deutschland, teils weil der inländische Markt weniger sicher ist, teils weil es nötig ist, einen größeren Teil unserer Gesamterzeugung zu exportieren, woraus eine große Unregelmäßigkeit entsteht."

Wir haben oben schon darauf hingewiesen, daß diese Gesellschaft sich noch keineswegs für die Befürwortung von Eisenzöllen entschieden hat und der Frage, ob Freihandel oder Schutzzoll, vollkommen objektiv gegenübersteht.

Es bedarf aber solcher Zeugnisse garnicht, um den Beweis zu erbringen, daß das Zusammenwirken der Zölle, Kartelle und gemischten Werke oder Fusionierungen eine gleichmäßig stetige Vorwärtsbewegung der Eisenindustrie in Deutschland, in den Vereinigten Staaten und in anderen schutzzöllnerischen Ländern gezeitigt hat. Wenn man die oben auf Seite 29 und 47 mitgeteilten Produktionszahlen über die Roheisen- und Stahlerzeugung der wichtigsten Länder seit 1879 überfliegt, so wird man von der Stetigkeit bei der Großartigkeit der Vorwärtsbewegung in Deutschland und in den Vereinigten Staaten geradezu überrascht. Vor den Vereinigten Staaten hat aber gerade Deutschland, das klassische Land der Kartelle, die vollkommenste Gleichmäßigkeit der Zunahme der Produktion voraus.

Man kann daher das volle Vertrauen haben, daß durch die Begründung des Stahlwerksverbandes ein gleichmäßiges Fortschreiten

[1] Heinrich Dietzel, Das Produzenteninteresse der Arbeiter und die Handelsfreiheit. Jena 1903. S. 32—73.

der deutschen Eisen- und Stahl- sowie Kohlenindustrie gewährleistet ist. Man kann weiter das Vertrauen haben, daß, wie in der Vergangenheit, so noch mehr in der Zukunft infolge der größeren Vollkommenheit dieses großartigsten aller Syndikate der Verbrauch nicht durch übertriebene Preise in seiner Fortentwicklung gehindert, sondern gefördert wird.

Auch über den amerikanischen Stahltrust herrschen im allgemeinen irrige Vorstellungen hinsichtlich seiner Macht, das Aufkommen neuen Wettbewerbs zu verhindern. Immerhin hat die Corporation in der Tatsache, daß sie ein einziges großes gemischtes Werk ist, das sich auch leicht mit noch weiteren Werken fusionieren kann, eine ganz ungewöhnliche Machtstellung.

Wenn man bei der Roheisenerzeugung der Vereinigten Staaten das Gießereiroheisen außer Ansatz läßt und nur das Bessemer sowie das basische Roheisen samt Spiegeleisen in Betracht zieht, so ergibt sich, daß die United States Steel Corporation von der Gesamtproduktion der Vereinigten Staaten in Höhe von 12,6 Mill. t nicht mehr als 7,9 Mill. t, das sind 63,1 %, verfertigen. Von einer Beherrschung des Roheisenmarktes durch die Corporation kann also gar keine Rede sein.

An Bessemerstahl wurde in den Vereinigten Staaten im Jahre 1902 9 306 471 t erzeugt. Die Corporation stellte im Jahre 1902 6 759 210 t, also 72,6 % her.

An Siemens-Martinstahl belief sich in den Vereinigten Staaten die Produktion im Jahre 1902 auf 5 687 729 t; davon entfielen auf die Corporation 2 984 708 t, d. i. 52 %.

Von der Gesamtproduktion an Stahl in den Vereinigten Staaten in Höhe von 13,3 Mill. t stellte die Corporation im Jahre 1901 8,8 Mill. t, also 66 %, her. Von der Gesamtproduktion des Jahres 1902 in Höhe von 14,9 Mill. t stellte sie aber bloß 9,7 Mill. t, also 65 %, her.

Immer mehr gehen in Amerika kleine Halbzeugverbraucher zu eigener Erzeugung der von ihnen benötigten Stahlmengen über. Sie wählen dafür das Siemens-Martinverfahren, das in der Einrichtung billiger ist und eine ausgedehnte Benutzung von Schrott gestattet[1].

Auch von der Schienenproduktion der Vereinigten Staaten stellt die Corporation nur 2/3 her; immerhin walzt die Corporation reichlich das Doppelte der gesamten englischen Schienenproduktion.

[1] L. Glier in Schmollers Jahrbuch. Leipzig 1904. 1. Heft. S. 153.

L. Glier, dessen Urteil auf überaus gründliche Studien gestützt ist, ist der Ansicht, daß die Amerikaner in schlechten Jahren, wie 1893—94, in denen die Eisenbahnen infolge der Mißernten der Landwirtschaft in ihren Einnahmen geschädigt wurden, den Versuch machen werden, die Ausfuhr von Schienen um jeden Preis zu forcieren. Er erinnert daran, daß zwei amerikanische Schienenwalzwerke (Edgar Thomson und South Chicago) es schon auf 125 000 t Monatserzeugung gebracht haben. Binnen 7 1/2 Monaten stellten diese zwei Werke mit Leichtigkeit so viel Schienen her, als Großbritannien im Jahre 1902 auswalzte[1].

Die United States Steel Corporation fördert nicht nur ihr Erz und ihre Kohle, sondern sie befördert sie auch zum größten Teil. Und dies ist von der größten Bedeutung. Bis jetzt liegt nur der kleinere Teil der Hochöfen an den Binnenseen. Noch ist Pittsburg der Mittelpunkt der amerikanischen Eisenindustrie, und Pittsburg liegt immer noch 150 Meilen (250 km) vom Eriesee entfernt.

Nach Gliers Ansicht haben die Vereinigten Staaten und besonders die Corporation durch die weitgehendste Kontrolle über den Transport des Rohmaterials einen großen Vorzug auch gegenüber der deutschen Eisenindustrie voraus.

Dem Streben der Corporation, ihre Kontrolle über den Transport der Erze durch eigene Bahnen und Schiffe zu festigen, muß die Konkurrenz folgen. Das Streben und die Notwendigkeit, Kohle und Erz nicht nur zu fördern, sondern auch zu befördern, drängt fortwährend zu weiterem Zusammenschluß und Ausbau der außerhalb der Corporation befindlichen Werke, um das für die weitgreifenden Pläne nötige Kapital aufzubringen. Und wenn man eine Bahn hat, vergrößert man wieder die Werke, um die Bahnen eben tunlichst rentabel zu gestalten[2].

Am Ende des Jahres 1902 verfügte die Corporation über[3]

1 498 Meilen Bahnen, d. i. rund 2 500 km;
471 Lokomotiven;
26 164 Waggons;
112 Boote mit zusammen 344 318 Registertonnen.

Im Jahre 1902 konnte die Corporation 60 % ihres Erzes auf den Seen mit eigenen Dampfern transportieren. Sie hat die Absicht, noch Millionen in den Ausbau ihrer Flotte zu stecken.

---

[1] L. Glier, ebenda S. 154.
[2] L. Glier, ebenda S. 157/58.
[3] L. Glier, ebenda S. 188.

In seiner Rede beim Bankett des Banker's Club of Chicago (21. Dezember 1901) stellte Schwab, ebenso wie vor der Industrial Commission, als die Hauptergebnisse der Konsolidierung hin: Vorteile aus der Mischung der Erze; große Ersparnisse im Transport und Spezialisierung der Werke[1].

Wie teuer stellt sich der Transport per See? Carnegie hat in seiner Rectorial Adress von einer Seefracht von 2 S. (50 Cents) gesprochen[2].

Dies dürfte auch heute etwa die Höhe der Frachtkosten der Corporation sein. Nur durch die vollendetsten Einrichtungen des Großbetriebs kann überhaupt die Fracht so billig gestellt werden; denn die Schiffahrt auf den Seen ist nur 220 Tage offen. Im Winter liegt die riesige Transportflotte in Duluth und Cleveland still.

L. Glier meint, es sei nicht ausgeschlossen, daß künftig diese Flotte im Herbst zur Ausfuhr von größeren Mengen Stahl nach Europa dienen würde[3].

In dem Maße, als die Hochöfen und Stahlwerke sich von Pittsburg nach den Seen verziehen, wie dies seit 1902 der Fall ist, steigt die Gefahr eines Exports nach Europa.

Erst wenn man die Fortschritte des Transportwesens in den Vereinigten Staaten sieht, vor allem die Verbilligung des Transports auf den Seen, erst dann wird man verstehen können, daß Carnegie die Tonne Bessemereisen, die zwölf Jahre vorher 18 Doll. gekostet hat, im Jahre 1897 mit Nutzen für 9 Doll. verkaufte.

Mit der Verbilligung der Wasserfrachten Hand in Hand geht eine ungemein intensive Steigerung der Leistungsfähigkeit der Eisenbahn.

Der ganze riesige Aufschwung der Eisenerzeugung ist durch die Einstellung der 50-Tonnenwagen zum Teil ermöglicht worden.

„Man zahlt für die Beförderung einer Tonne Erz von der Grube am Mesaba bis zum Dock durchschnittlich 80 Cents; von Duluth bis Cleveland etwa 85 Cents; die Fracht von Cleveland nach Pittsburg beträgt seit dem 1. Februar 1903 1,15 Doll. (ehedem 90 Cents), zusammen also 2,80 Doll. Wir glauben, daß die Corporation schwerlich mehr als 1,80 Dollar aufwenden muß (65+50+65 Cents). Rechnen wir der Einfachheit halber pro Tonne Roheisen 2 t Erz,

[1] L. Glier, ebenda S. 177.
[2] L. Glier, ebenda S. 178.
[3] L. Glier, ebenda S. 181.

so würde die Corporation allein infolge von Frachtersparnissen die Tonne Roheisen in Pittsburg um 2 Doll. billiger erhalten als ihre dortige Konkurrenz, die auf fremde Transportmittel angewiesen ist[1]."

Hat aber die Corporation das billigste Roheisen, so hat sie auch das billigste Halbzeug.

Wenn sie ein technisch noch so vollendetes Feinblechwalzwerk mit 30 Straßen baut, so kann die Konkurrenz dieses Werk kopieren und sogar vervollkommnen; das billigste Halbzeug aber macht man der Corporation nicht so leicht nach.

Die fortschreitende Einbürgerung eines Typs von Waggons von 40—50 t bedeutet eine Revolution im amerikanischen Eisenbahnwesen, aus welcher die Eisenindustrie der Vereinigten Staaten einen ungeheuren Gewinn ziehen wird. Der 50-Tonnenwaggon bedingt stärkere Lokomotiven, einen stärkeren Eisenbahnoberbau und stärkere Brücken.

Immer weiter geht das Bestreben amerikanischer Industriellen, sich von fremden Faktoren unabhängig zu machen. Der große Schlachthausbesitzer Armour & Co. braucht große Mengen Weißblech, folglich kauft er sich ein Weißblechwerk und nimmt die Errichtung einer Siemens-Martinanlage in Aussicht[2].

In großem Maßstabe beteiligen sich jetzt Eisenbahnen an Stahlwerken, die außerhalb der Corporation stehen, um ihre Schienen billig zu erhalten.

Das Schwergewicht der ganzen Entwicklung der amerikanischen Eisenindustrie liegt in dem Bestreben, eigene Erz- und Kohlengruben zu besitzen. Fortgesetzt kauft die Corporation Eisenstein- und Kohlenfelder, und die Outsiders folgen ihrem Beispiel, und Eisenerzfelder werden immer aufs neue am Lake Superior, sowohl auf der amerikanischen Seite als auch besonders auf der kanadischen, aufgefunden. Erst neuestens erwarb die Corporation Gruben mit 70 Mill. t Erz in Sicht.

Neben der Corporation gibt es übrigens noch mindestens zehn große unabhängige Interessenten im Lake Superior-Erzdistrikt[3].

Die Corporation kauft, was sie preiswert bekommen kann; sie hat binnen Jahresfrist über 100 Mill. t Erz in Sicht erworben, und was noch in anderen Händen ist, macht mehrere 100 Mill. t aus. Vom Eisenerzmonopol ist sie also noch weit entfernt. Als man für 1903

[1] L. Glier, ebenda S. 191.
[2] L. Glier, ebenda S. 195.
[3] L. Glier, ebenda S. 207.

die Eisenerzpreise ein wenig erhöhte, warfen sich die östlichen Interessenten stärker auf die Einfuhr von Erzen; es kommen hauptsächlich neufundländische, kubanische und spanische Erze in Betracht.

Daß die Erze mit 60 % Eisengehalt auf den Old Ranges und am Mesaba immer weniger werden, darüber ist man sich klar. Daß man heute schon auf Erze mit niedrigerem Gehalt immer mehr zurückgreift und sie in ausgedehntestem Maßstabe mit Erzen von den alten Ablagerungen mischt, ist auch Tatsache; aber es bleiben für die nächsten Jahrzehnte noch hochhaltige Erze genug übrig.

Carnegie hatte die Gewohnheit, kein Erz und keine Kohlen zu verkaufen; er betrachtete das Rohmaterial für einen viel zu wertvollen Posten, um davon mehr wegzunehmen, als er selbst brauchte.

Es existiert auch heute noch in den Vereinigten Staaten ein Spielraum für den Erwerb von Kohlengruben und Erzen, der nicht so eng ist, als man vielfach anzunehmen scheint. Man kann noch genug kaufen: man kann seinen Concern noch selfcontained machen.

Natürlich sind die Grubenfelder enorm im Werte gestiegen. Für diejenigen Hochöfen und Gießereien, die keinen eigenen Koks zur Verfügung haben, wirkt natürlich diese Preistreiberei doppelt unangenehm.

Das Jahr 1902 war in den Vereinigten Staaten gekennzeichnet durch eine nicht zu stillende Nachfrage nach Eisen. Trotzdem die amerikanische Erzeugung binnen Jahresfrist um fast 2 Mill. t stieg und die enorme Höhe von 17,8 Mill. t erreichte, konnte sie dem Bedarf nicht genügen; es fand noch eine ungeheure Einfuhr statt, während die Ausfuhr ganz bedeutend zurückging. Im Jahre 1903 ging die Einfuhr wieder rasch zurück.

Seit Mitte des Jahres 1903 ging die Erzeugung von Eisenstein und Koks zurück.

Die Corporation schüttete im dritten Vierteljahre des Jahres 1903 auf die Common shares (Stammaktien) nur ½ % als Quartaldividende aus, während sie sonst immer 1 % pro Quartal = 4 % pro Jahr verteilt hatte. Seit September 1903 gingen die Einnahmen beständig zurück.

Eine Überflutung des deutschen Marktes mit billigen amerikanischen Erzeugnissen würde voraussetzen, daß die amerikanische Eisenindustrie billiger produzieren kann als die deutsche. Das ist in Hinsicht des Roheisens für die Stahlfabrikation keineswegs richtig. Soweit sich die Kosten für Erze, Kohle oder Koks, Kalk und Transport sowie die Arbeit berechnen lassen, beträgt der Herstellungspreis

einer Tonne Bessemer Roheisen in Pittsburg, selbst für die United States Steel Company, nicht unter 50—52 Mk. und in Werken, die bezüglich des Besitzes von Koks, Erzen und Transportmitteln nicht so günstig gestellt sind, bis zu 60 Mk. die Tonne. (Beilage zu Nr. 116 der Nachrichten für Handel und Industrie.)

Nach L. Glier dürften der Corporation die Kosten einer Tonne Roheisen auf rund 9 Doll. pro Tonne Bessemer Roheisen in Pittsburg zu stehen kommen. Die Abschreibungen und Verzinsungen sind dabei nicht berücksichtigt worden. Am See in Chicago würden sich nach Glier die Gestehungskosten einer Tonne Roheisen auf 10,10 bis 11,60 Doll für die Corporation beziffern.

Glier meint, die Corporation sei sehr wohl in der Lage, einige Millionen Tonnen Stahleisen zu erblasen, bei denen die Produktionskosten pro Tonne sich auf keine 50 Mk. (12 1/2 Doll.) stellen, wenn sie die Elite unter ihren Gruben und ihren Hochöfen ins Treffen schickt.

Hochöfen erster Klasse besitzt die Corporation genug; greift sie auf die am billigsten fördernden Gruben und auf bessere Qualitäten zurück, so kann sie die Durchschnittskosten für die Tonne Erz bedeutend herabdrücken.

Die Durchschnittsmarktpreise für eine Tonne Hochofenkoks stellten sich in

	Connelsville:	Essen:
im Jahre	Mk.	Mk.
1895	5,28	11,00
1896	7,48	12,02
1897	6,48	13,87
1898	6,80	14,00
1899	8,88	14,37
1900	10,80	21,29
1901	7,52	22,00
1902	9,00	15,00
im Durchschnitt 1895—1902	7,76	15,44

Daß die Corporation einen Koks verarbeitet, der noch weit billiger ist, als nach vorstehenden Marktpreisen scheint, bedarf weiter keiner Auseinandersetzung.

Wenn die H. C. Frick Coke Company im Jahre 1890 die Tonne für 1 1/8 Doll. = 5,4 Mk. verkaufte, so könnte sie das im Jahre 1904 auch tun.

Die Preise alles Rohmaterials, aller halbfertigen und fertigen Fabrikate sind im Jahre 1904 wesentlich herabgegangen[1]. Bessemer Roheisen kostete im April 13,60 Doll. = 54,40 Mk.

Offiziell haben Eisenbahnstahlschienen ihren Preis von 28 Doll. für die Tonne, wenigstens für den Absatz auf dem amerikanischen Markte, behalten. Wesentlich niedrigere Preise werden nach dem Auslande, besonders nach Kanada, bewilligt. Die Bahnen sind mit Bestellungen für Eisenbahnmaterial außerordentlich zurückhaltend. Die wichtigsten Abnehmer der Großeisenindustrie sind eben die Bahnen.

Die United States Steel Corporation hat eine eigene Gesellschaft für den Export, unter der Bezeichnung United States Steel Product Co., begründet, unter welcher sämtliche Exportbureaus der einzelnen Gesellschaften vereinigt werden.

Die Exportanerbieten amerikanischer Walzwerke erstrecken sich ganz besonders auf Lieferung von Schienen. Bei den deutschen Bahnverwaltungen werden sie mit ihren Anerbieten keine Gegenliebe finden. Eine bedeutende Rolle auf dem Weltmarkte dürften, wie schon früher, amerikanischer Draht und Drahtnägel spielen. Für Stahlroheisen dürften die unabhängigen Hochöfenwerke Amerikas vielleicht in England, aber sicher nicht in Deutschland Absatz finden.

Nach L. Glier betrug der Anteil der Gehälter und Löhne an den Produktionskosten der Corporation im Jahre 1902 27,84 %. Im ganzen zahlte sie 120,5 Mill. Doll. an Löhnen und Gehälter im Jahre 1902. Es heißt, daß sie 15 Mill. Doll. hiervon im Jahre 1904 durch Herabsetzung der Löhne zu ersparen hofft.

Die Löhne in der amerikanischen Eisenindustrie sind seit 1898 geradezu enorm gestiegen. Der Durchschnittstagelohn des Grubenarbeiters betrug im Staate Minnesota während des Jahres 1896 1,65 Doll. (4400 Arbeiter), während des Jahres 1901 2,25 Doll. (8500 Arbeiter), binnen fünf Jahren also eine Steigerung von 36 %. Dabei sind diese Arbeiter schlecht organisiert und stammen vielfach aus Italien, Ungarn und Böhmen.

Bei der Corporation betrug im Jahre 1902, wie wir sahen, der Anteil der gesamten Löhne an den gesamten Produktionskosten usw. 27,84 %.

Wir haben oben an der Hand einer Aufstellung des Reichstagsabgeordneten Dr. Beumer nachgewiesen, daß in 10000 t Schienen, die einen Wert von mehr als 1 Mill. Mk. darstellen, an Arbeitslohn

[1] „Nachrichten für Handel und Industrie" vom 18. April 1904. Nr. 35. S. 5.

338150 Mk., einschließlich des in den Kohlen und Erzen steckenden Arbeitslohnes, enthalten sind. Die Produktionskosten von 10000 t Schienen dürften auf etwa 950000 Mk. zu veranschlagen sein. Der gesamte, in ihnen steckende Lohnbetrag von 338000 Mk. dürfte also etwa 35 % von den Produktionskosten in Deutschland ausmachen. Bei dem deutschen Beispiele handelt es sich nur um Schienen. Die Corporation hingegen spricht von den Produktionskosten überhaupt, also aller Artikel, die sie herstellt, von der Gesamtheit der Kosten für die Produktion.

Es ist ein alter Erfahrungssatz in der Eisenindustrie, daß bei gemischten Werken, die also aus eigner Kohle und eignen Erzen Walzwerkserzeugnisse herstellen, der gesamte Arbeitslohn rund 33 % des Umsatzes, d. h. des Wertes der verkauften Ware ausmacht. Selbstverständlich ist dieser Prozentsatz bei den verschiedenen Firmen verschieden, arbeitet doch fast jede Firma mit verschiedenen Gestehungskosten. Dergleichen Differenzen verschlagen in diesem Zusammenhang aber nicht viel. Es sei nur nebenbei bemerkt, daß die Kenntnis des gesamten Arbeitslohnes eines gemischten Werkes für den Sachkenner genügt, um schnell den ungefähren Gesamtwert der Firma, d. h. das gesamte in ihr steckende Anlage- und Betriebskapital, schätzungsweise zu ermitteln. Natürlich betrifft diese Ermittlung nicht auch die anormalen Schulden, die sich aber bei einer Aktiengesellschaft aus dem Handbuch der Aktiengesellschaft oder sonst einem Nachschlagewerk sofort ermitteln lassen.

Der von der United States Steel Corporation gezahlte Arbeitslohn von ca. 28 % der Produktionskosten ist angesichts der außerordentlich hohen Arbeitslöhne in Amerika ein verhältnismäßig niedriger. Die Corporation verdankt diesen niedrigen Prozentsatz nur der bis aufs äußerste getriebenen Anwendung arbeitsparender Technik und Wirtschaft. Nirgendwo ist man mehr darauf bedacht gewesen, durch Vereinfachung aller Vorkehrungen für die Gewinnung und den Transport der Rohstoffe und Vormaterialien die Produktion zu verbilligen.

Die Gewinnung der Eisenerze sowie der Kohle, von der Natur schon begünstigt, geschieht mit für diesen Zweck von den sie betreibenden Firmen besonders konstruierten Arbeitsmitteln, die bestimmt sind, Arbeit zu sparen. In der Ersparung der Arbeit ist insonderheit Carnegie in all seinen Unternehmungen der Produktion wie des Transports bis heute unerreicht geblieben. Große Ersparnisse an Arbeit sind durch die Verschmelzung der Carnegie Company mit den

neun anderen Gesellschaften zur United States Steel Corporation erzielt worden.

Der Lohn der Arbeiter und besonders der Beamten ist aber in Amerika so hoch, daß eben trotzdem die bedeutende Summe von 120,5 Mill. Dollar für das Jahr 1902 an Arbeitslohn zusammenkommt.

Die Corporation mag vielleicht einen kleinen Vorsprung vor den großen maßgebenden gemischten Werken Deutschlands haben; ins Gewicht fällt dieser Vorsprung nicht. Aus zahlreichen Bilanzen deutscher Aktiengesellschaften der Eisenindustrie kann man ohne Mühe nachrechnen, daß der in den Produktionskosten steckende Arbeitslohn rund 33 % beträgt.

Da nun aber auch in Deutschland, wie diese Schrift nachweist, der Schwerpunkt der gesamten Eisen- und Stahlindustrie in den gemischten großen Werken liegt, und da in Zukunft allein zwischen ihnen sowie der Corporation und ähnlichen großartigen Vereinigungen in Amerika und anderen Ländern der internationale Konkurrenzkampf ausgefochten werden wird, so kommt auf das Verhältnis der Gesamtmasse des Arbeitslohnes zu der Gesamtmasse der Produktionskosten bei den gemischten Werken ziemlich viel an.

Wenn man nun aber bedenkt, daß gerade in den letzten Jahren und in der Gegenwart mehrere deutsche Werke mit arbeitsparenden Vorkehrungen und in größten Dimensionen unter Berücksichtigung der neuesten amerikanischen sowie der deutschen Erfahrungen gebaut werden, so ist es klar, daß die hohen absoluten Arbeitslöhne der Amerikaner doch dazu führen werden, daß die deutschen Werke, wenn nicht einen Vorsprung, so doch die gleich günstige Position erreichen.

Thyssens „Deutscher Kaiser“, die Rombacher Hütte, Hösch, Differdingen, die Vereinigung von Bismarckhütte und Caro-Hegenscheidt leisten in der Arbeitsersparung gegenwärtig schon Ungewöhnliches. Die noch im Bau begriffenen Kruppschen Riesenanlagen zu Rheinhausen dürften an Arbeitsersparung und Vollkommenheit der technischen Einrichtung von keinem Werke Amerikas übertroffen werden. Der große Hafen dieses Werks, wie auch die Hafenanlagen des „Deutschen Kaisers“ und der Guten Hoffnungshütte — die letztere baut gegenwärtig einen großen neuen Rheinhafen — beweisen, daß auch die großen deutschen Werke ihren Transport an Erzen wie Fertigfabrikaten vorzüglich zu bewerkstelligen verstehen. Mittels derselben arbeitsparenden Vorkehrungen, wie man sie bei den Hochöfen an den amerikanischen Seen findet, werden zu

Rheinhausen und sonst bei Duisburg, die aus Spanien und künftig aus Algier kommenden hochprozentigen Erze in die Hochöfen befördert. In der Vollkommenheit der Ausnutzung der Hochofengase zum Betriebe des Stahlwerks sowie der Walzwerke wird Rheinhausen von keinem amerikanischen Werke erreicht.

Wenn nun auch die Arbeitslöhne etwa auf dem Kruppschen Werke zu Rheinhausen absolut — so ansehnlich, wie sie sind, — doch von den amerikanischen erheblich überragt werden, so darf man doch nicht denken, daß dadurch das Kruppsche Werk einen wesentlichen Vorteil vor der amerikanischen Konkurrenz voraus hätte. Hier zeigt sich, daß eben die Millionen von Mark, die eine Firma wie Fried. Krupp jährlich, teils in Gestalt obligatorischer Zuschüsse auf Grund der Reichsversicherungsgesetze, teils freiwillig für die Versicherung, die Pensionen und Altersversorgung ihrer Arbeiterschaft und für das Wohlbefinden der Arbeiterfamilien, ausgibt, sehr in das Gewicht fallen und der Masse des Arbeitslohnes zugezählt werden müssen. Und wenn man den Arbeitslohn mit den sonstigen Ausgaben einer solchen Firma für soziale Zwecke zusammenaddiert, so wird man finden, daß auch pro Kopf der Arbeiterschaft von der Firma ein Betrag pro Jahr aufgebracht werden muß, der dem Jahreslohn des Arbeiters der amerikanischen Corporation schwerlich viel nachstehen dürfte.

Der Steigerung der Leistung eines Arbeiters mittels Verbesserung der Technik und Wirtschaft ist, wie L. Glier nachweist, vor der Hand eine Grenze in der Herrschaft des Gewerkvereins der Eisenarbeiter, der Amalgameted Association of Iron, Steel and Tin Workers, gezogen. Nun ist allerdings die Herrschaft der Amalgamated in dem Werke der Corporation im Jahre 1901 zum Teil gebrochen. In Weißblech beherrscht aber die Amalgamated immer noch fast sämtliche Anlagen der Corporation; in Feinblech etwa die Hälfte der Walzstrecken der Corporation. Wo die Amalgamated herrscht, gilt noch heute die Limitation of output, darf heute der Arbeiter noch nicht so viel arbeiten, als er könnte und vielleicht möchte, sondern nur so viel, als die Amalgamated für „fair" hält[1].

Aus den Aussagen des Präsidenten der Amalgamated Association of Iron, Steel and Tin Workers vor der Industrial Commission geht hervor, daß zu jener Zeit in der Weißblechfabrikation ein Arbeiter 30 % mehr hätte leisten können, wenn die Amalgamated es ihm gestattet haben würde.

[1] L. Glier in Schmollers Jahruch. 1. Heft. 1904. S. 244.

Allerdings hat die amerikanische Eisenindustrie auch auf dem Gebiete der Technik noch vielerlei Gelegenheit, Ersparnisse herbeizuführen. Die Verwendung der Hochofenschlacke zu Zement und Bausteinen wird bisher nur von wenig Werken, wie der Ilinois, in größerem Maßstabe betrieben. Es hat das Erstaunen der deutschen Hütteningenieure, die im Jahre 1903 in Amerika waren, erregt, wie sehr die Verwertung der Nebenprodukte bei der Herstellung von Koks in den Vereinigten Staaten noch im argen liegt. Im Jahre 1902 fand bei nur 5,5 % der Produktion von Koks eine Verwertung der Nebenprodukte statt [1].

In der Verwendung der Hochofengase zum Antrieb von Maschinen im allgemeinen sowie der Stahlwerke und Walzwerke im besonderen sind die Amerikaner ohne Zweifel nicht so weit wie in Deutschland. Bei der Lackawanna Company ist gegenwärtig der erste Anfang gemacht.

Alle Verbilligungen, die die Corporation in ihrer Produktion herbeiführen kann, sind aber für ihre Konkurrenzfähigkeit nicht so wichtig als eine Verbilligung, die sie in dem Transporte ihrer Erze und Kohlen sowie der Fertigprodukte zu erreichen vermag. Die wichtigste Aufgabe für die Leitung der Corporation liegt auf dem Gebiete der Erneuerung und Verstärkung ihrer Flotte, der Erweiterung ihrer Docks, der Erbauung größerer Boote usw.

Darüber kann kein Zweifel herrschen, daß die Werke der amerikanischen Eisenindustrie sich gegenwärtig in einem viel vollkommeneren Zustande befinden als im Jahre 1899. Die verschiedenen, in den Jahren 1898—1900 begründeten Trusts, aus denen 1901 die Corporation hervorging, haben in den Jahren nach ihrer Gründung einen guten Teil ihrer riesenhaften Gewinne zurückgehalten und in die Vergrößerung und Verbesserung ihrer Werke gesteckt, statt ihre Dividenden zu erhöhen. Sie waren durchweg finanzielle Übergründungen, die viel Wasser enthielten. Sie haben aber durch Verbesserung ihrer Technik und Wirtschaft den wirklichen Wert ihrer Firmen nach Kräften zu steigern gesucht. Der Zustand wohl aller Werke hat sich seit 1899 bedeutend gebessert. Es sind Kohlen und Erze in großer Menge zugekauft worden, ohne daß man das Aktienkapital erhöhte. An verschiedenen Beispielen ist diese Entwicklung von L. Glier [2] im einzelnen überzeugend nachgewiesen worden. Auch außerhalb der

[1] L. Glier, ebenda S. 246.
[2] L. Glier, ebenda S. 252.

Corporation haben die Konkurrenzwerke sich in den letzten Jahren bedeutend verbessert.

Es wäre, wie L. Glier ganz richtig ausführt, ein großer Fehler, wenn man glauben wollte, daß die Übergründung der United States Steel Corporation ein großes und dauerndes Hindernis für ihre Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte sei. Wie man bei der Begründung sich nicht viel Kopfzerbrechens darüber gemacht hat, welchen Auftrag man dem Drucker und Papierlieferanten für Herstellung der Bonds sowie Preferred und Common Shares geben sollte, so kann man auch sehr schnell erneut dem Drucker den Auftrag zwecks Rekonstruktion der Gesellschaft erteilen. Natürlich wird Andrew Carnegie nicht gestatten, daß man seine Bonds antastet, die 5% Zinsen zu beanspruchen haben. Wenn aber die Common Shares (Stammaktien) erst einige Jahre keine Dividende bekommen haben und unter ihren gegenwärtigen Stand von 9% gesunken sind, wird eine Zusammenlegung im großen Stile für niemand eine sonderliche Überraschung sein. Warum soll man nicht auch etwas Wasser aus dem Preferred-Stock herauszudrücken versuchen? Belastend für die Tonne der erzeugten Stahlproduktion sind ja in Wirklichkeit nur die 5% Zinsen der Bonds, die unter allen Umständen gezahlt werden müssen. Man kann auch in großem Stile exportieren, zu billigen Preisen, ohne den Preferred Shares (Vorzugsaktien) ihre Dividende von 7% zu geben. Die Aktionäre werden sich eben an eine geringere Dividende gewöhnen müssen.

Wenn nun die Corporation auch einen einzigen Unternehmer darstellt, so arbeitet sie bennoch mit zahlreichen, zum Teil weit auseinanderliegenden Betrieben der verschiedenen Gesellschaften, aus denen sie entstanden ist. Diese Gesellschaften erfreuten sich fast durchweg schon bei ihrem Übergang in die Corporation der Vorzüge des gemischten Werkes.

Diese gemischten Werke der Corporation sind durchschnittlich größer als die gemischten Werke des Deutschen Reichs, die sich zum Stahlwerksverbande zusammengeschlossen haben. Aber kein Amerikaner wird bestreiten können, daß die deutschen gemischten Werke durch ihre solide, von jeder Überkapitalisation freie finanzielle Grundlage einen großen Vorteil vor der amerikanischen Konkurrenz voraus haben. Auch die geographische Lage, die technischen und wirtschaftlichen Einrichtungen, die Fürsorge des Staates für das Ergehen der Großindustrie sind Faktoren, die die Gesamtlage der gemischten Werke, die den deutschen Stahlwerksverband bilden, durchaus nicht ungünstig

im Wettbewerb mit dem Stahltrust erscheinen lassen. Das Urteil der British Iron Trade Association, daß keines der drei großen Industrieländer in der Eisenindustrie einen wesentlichen Vorteil voraus habe, muß als zutreffend erachtet werden.

Um einen Begriff von der durchschnittlichen Größe der gemischten Werke im Deutschen Reiche zu geben, teilen wir in nachstehender Übersicht die bekannten Beteiligungsziffern der einzelnen Werke des deutschen Stahlwerksverbandes nochmals mit:

Beteiligungsziffern der einzelnen Werke des deutschen Stahlwerksverbands[1].

Namen der Gesellschaften:	Tonnen Rohstahl:
Aachener Hütten-Aktienverein „Rote Erde" . . .	332 968
Eisen- und Stahlwerk Hösch	321 032
„Deutscher Kaiser" und Thyssen & Co.	694 178
Gute Hoffnungshütte	408 050
Hasper Eisen- und Stahlwerk	100 660
Hörder Verein	424 661
Rheinische Stahlwerke	385 000
„Union" in Dortmund	330 000
Aktiengesellschaft Differdingen	218 932
Burbacher Hütte	292 761
Röchlingsche Werke	292 761
Gebrüder Stumm	292 761
de Wendel & Co.	460 000
Rombacher Hüttenwerke	378 700
Dillinger Hüttenwerke	187 596
Eisenhüttenverein Düdelingen	211 288
Lothringer Hüttenverein Kneuttingen	239 900
Eisenwerk Krämer	100 000
Eisenwerk Maximilianshütte	163 800
Peiner Walzwerk	252 517
Bochumer Verein . . . . Aktiengesellschaft für Stahlindustrie, Bochum . .	306 024
Georgs-Marienhütte	75 000
Königs- und Laurahütte . . . . Oberschlesische Friedenshütte	475 000
Fried. Krupp	456 000
van der Zypen	70 000
Insgesamt	7 472 589
Dazu kommt neuerdings der „Phönix" mit . . .	400 000
Die Beteiligung von Fried. Krupp erhöht sich bis zum 30. Juni 1907 auf	706 000

[1] „Kölnische Zeitung", 2. Morgenausgabe vom 18. März 1904.

Zum Verständnis dieser Ziffern für den Ausländer gehört die Erklärung, daß der Selbstverbrauch der Werke an Walzwerkserzeugnissen nicht eingeschlossen ist. Einzelne Werke, wie die Gute Hoffnungshütte, die eine Maschinenfabrik und Brückenbauanstalt besitzt, oder die Firma Fried. Krupp, die in der Germaniawerft bei Kiel eine eigene Schiffswerft betreibt, haben einen nicht unerheblichen Selbstverbrauch an Walzwerkserzeugnissen. Die Königs- und Laurahütte stellt ihre Waggons fast vollständig aus eigenem Material her. Außerdem ist nicht eingeschlossen das Kriegsmaterial der Firma Fried. Krupp oder die Panzerplatten der Dillinger Werke.

Will man sich einen ungefähren Begriff von dem Anlage- und Betriebskapital dieser 28 Firmen, von denen nur eine kleinere nicht ihre eigenen Hochöfen und Rohmaterialien besitzt, machen, so legt man am besten die von H. G. Heymann in seinem Buche veröffentlichte Bilanz der Gute Hoffnungshütte zugrunde. Das investierte Kapital betrug 48,3 Mill. Mk. und setzt sich zusammen aus 24 Mill. Mk. Aktienkapital und 24,3 Mill. Mk. Reserven.

Die Beteiligungsziffer beträgt 408050 t; nimmt man den durchschnittlichen Wert einer Tonne Walzwerkserzeugnisse zu 125 Mk. an, so beträgt der Wert dieser Beteiligung rund 51 Mill. Mk. Bei der glänzenden finanziellen Lage der Gute Hoffnungshütte ist der wirkliche Wert der Firma noch höher anzunehmen als das oben angegebene investierte Kapital. Man sieht also aus diesem Beispiel, daß das investierte Kapital oder der Wert der Firma bei den großen gemischten Werken, die ihre eigenen Kohlen und Eisenerze besitzen, regelmäßig nicht sehr weit auseinanderfällt von dem Werte der hergestellten Produkte. Betreibt dieses Werk noch Maschinenbau und Brückenkonstruktion, wodurch ein Teil der Walzwerkserzeugnisse einen wesentlich höheren Wert erhält, so hat es eben andrerseits durch seine glänzende finanzielle Lage auch noch einen erheblichen Posten versteckter Reserven.

Im allgemeinen entspricht die derzeitige Größe des in den gemischten Werken der deutschen Eisenindustrie investierten Kapitals den Bedürfnissen der deutschen Produktion, die sich in beschränkteren Grenzen hält als die amerikanische. Das verhältnismäßig hohe Kapital einiger englischer Firmen, die an der Spitze der oben mitgeteilten Übersicht der gemischten Werke Großbritanniens stehen, beruht auf dem gleichzeitigen Betrieb des Schiffbaues, dem Rückgrate der britischen Eisenindustrie. Der Schiffbau der Gegenwart erfordert überall ungewöhnlich große Kapitalien. Während in

Deutschland erst eine Firma der Großeisenindustrie, Fried. Krupp, sich mit dem Schiffbau befaßt, sind es in England etwa fünf. Wenn man aber von dem Schiffbau absieht und die Konkurrenzfähigkeit der Walzwerke auf Grund der Größe des gemischten Betriebes beurteilt, so kommt man zu dem Resultat, daß die Überlegenheit der deutschen gemischten Werke zu einem guten Teile in ihren bedeutenderen Größenverhältnissen in bezug auf das in ihnen angelegte Kapital bei einem Vergleich mit dem britischen Wettbewerb beruht.

Sechzehntes Kapitel.

Die Zukunft der Eisenindustrie.

Wenn wir die Zukunft der Eisenindustrie voraussagen wollen, so brauchen wir nur die Ergebnisse unseres Buches zusammenzufassen. Wie in der Eisenindustrie sich die volkswirtschaftliche Entwicklung eines Industriestaates überhaupt spiegelt, so auch die Zukunft.

Diejenigen beiden Länder, welche die größte Eisen- und Stahlindustrie sich im Laufe der letzten Jahrzehnte errungen haben, die Vereinigten Staaten von Amerika und das Deutsche Reich, sind damit auch die ersten Industriestaaten der Welt geworden. Großbritannien hat nicht nur die erste Stellung unter den Ländern der Eisenindustrie, sondern als Industriestaat überhaupt verloren und ist an dritte Stelle gerückt.

Die beiden ersten Industriestaaten bauen sich auf auf der Grundlage einer umfangreichen und technisch stetig fortschreitenden Landwirtschaft. Der beispiellose Aufschwung der Eisenindustrie wie der Industrie überhaupt in beiden Staaten ist nur an der Hand industrieller Sicherungszölle erreicht worden. Im Deutschen Reiche, wo die Landwirtschaft ohne eine Zollgesetzgebung, die ihr die Möglichkeit des technischen Fortschritts und der Erzielung höherer Roherträge bot, schweren Schaden gelitten hätte, hat die Einführung agrarischer Zölle der deutschen Großeisenindustrie das stetige Steigen des inländischen Absatzmarktes gesichert.

Die Geschichte der deutschen Großeisenindustrie bestätigt die Richtigkeit des von Adolph Wagner aufgestellten Satzes:

„Die Erhaltung einer leistungsfähigen deutschen Landwirtschaft bedeutet die Erhaltung des deutschen Volkes in Gegenwart und Zukunft.“

Der seit dem Jahre 1879 begonnene solidarische Zollschutz für Industrie und Landwirtschaft hat die Industrialisierung des Deutschen Reichs nicht aufgehalten, sondern gefördert. In diesem Zollschutz ist die wesentliche Ursache der Überholung der Industrie des freihändlerischen Großbritanniens durch die deutsche Industrie zu erblicken.

Die von den Zeiten des Adam Smith bis heute noch weitverbreitete Ansicht, daß bei dem allgemeinen Freihandel den Interessen aller Völker gedient wäre, beruht auf einem Irrtume. Sie ist insonderheit in einem fortgeschrittenen Zeitalter, wo in der Technik und Wirtschaftsform die Erziehung einer Nation nicht mehr erforderlich ist, unzutreffend. Hätten die Vereinigten Staaten und das Deutsche Reich etwa um das Jahr 1875 den Freihandel eingeführt, so würden sie besonders auf dem Gebiete der Eisenindustrie zugunsten von Großbritannien auf die Ausnutzung der Vorteile verzichtet haben, die in dem ungewöhnlich starken Steigen ihrer Bevölkerungszunahme, ihrer industriellen Tätigkeit, ihres Reichtums sowie in dem größeren Flächeninhalt ihres Landes und in dem Vorhandensein ihrer Naturschätze, wie Kohlen und Eisenerze, lag.

Mehr noch als bei anderen Industrien ist bei der Eisenindustrie die Fortentwicklung aufgebaut auf der Stetigkeit des Steigens der Nachfrage. Um die höchstmögliche Steigerung der Nachfrage zu erreichen, muß eine Nation mit stark zunehmender Bevölkerung und industrieller Tätigkeit sich den inländischen Absatzmarkt durch Sicherungszölle zugunsten der inländischen Industrie sichern. Diese Sicherung ist um so wirksamer, je weniger der Zoll zugleich die Aufgabe einer Erziehung zu besserer Technik und Wirtschaft hat.

Durch das stete Steigen der inländischen Nachfrage ist der amerikanischen wie der deutschen Eisenindustrie eine fortlaufende Verbilligung der Produktionskosten auf Grund der zunehmenden Größe der Betriebe und der fortgesetzten Verbesserung der Technik und Wirtschaft ermöglicht worden.

Die Ermäßigung der Produktionskosten ermöglichte ein fortgesetztes Steigen der Ausfuhr. Die Ausfuhr aus Deutschland und den Vereinigten Staaten nahm nicht nur in den Erzeugnissen der Großeisenindustrie, sondern auch der Kleineisenindustrie und des Maschinenbaues stetig zu und in weit schnellerem Verhältnis als die Ausfuhr aus dem freihändlerischen Großbritannien.

Die Sicherungszölle haben das Aufkommen der Kartelle in den Vereinigten Staaten und besonders in Deutschland gefördert. Obgleich die Kartelle bestrebt waren, die Preise hochzuhalten, hat ihre

Wirksamkeit den Verbrauch in keiner Weise beeinträchtigt. Der Verbrauch an Roheisen insgesamt wie pro Kopf stieg in den Vereinigten Staaten wie in Deutschland viel stärker und schneller als in dem freihändlerischen Großbritannien.

Die Sicherungszölle und die Kartelle in ihrem Zusammenwirken boten den Eisenindustriellen die Mittel zu steter Vergrößerung und Vervollkommnung ihrer Werke und damit zu weiterer Ermäßigung der Produktionskosten und Verkaufspreise.

Das Zusammenwirken der Zölle und Kartelle beförderte das Aufkommen der großen gemischten Werke auf dem Gebiete der Eisenindustrie. Die gemischten Werke trugen wesentlich zur Herabminderung der Produktionskosten bei. Auf Grund der Konzentration der Eisenindustrie in etwa 32 großen gemischten Werken im Deutschen Reiche konnte der den wirtschaftlichen Anforderungen des internationalen Wettbewerbs entsprechende Stahlwerksverband begründet werden. Aus einem Dutzend großer gemischter Werke ging in Amerika der Stahltrust hervor.

So setzte das Zusammenwirken der Sicherungszölle, Kartelle und gemischten Werke eine weitere Bedingung für die siegreiche Fortentwicklung der Eisenindustrie dieser schutzzöllnerischen Staaten im internationalen Wettbewerb.

Wie wird sich diese Entwicklung in Zukunft gestalten? Aller Wahrscheinlichkeit nach wird sich die Eisenindustrie in dem kommenden Vierteljahrhundert in derselben Richtung weiterentwickeln, in der sie in den verflossenen 25 Jahren sich ausgebaut hat.

Vielleicht werden in Zukunft die Ausfuhrvergütungen einen breiteren Raum einnehmen. Im Deutschen Reiche spielen die Ausfuhrvergütungen bisher eine viel bescheidenere Rolle, als man im Auslande gewöhnlich annimmt[1]. Wer die deutsche Eisenindustrie einigermaßen kennt, braucht dafür keines Beweises. Neun Zehntel der Produktion an Rohstahl liegt bei etwa 32 gemischten Werken. Eine Firma, die aus eigenen Kohlenzechen und Erzgruben ihre Rohmaterialien gewinnt und in eigenen Hochöfen, Stahlwerken, Walzwerken ihre Verkaufsartikel herstellt, kann für die in dieser Weise hergestellten Walzwerkserzeugnisse von niemand eine Ausfuhrvergütung erhalten. Nur wenn sie einen Teil ihrer Kohlen oder ihres Koks vom Kohlensyndikat bezieht, erhält sie für diesen Teil nach Ver-

[1] Zum Beispiel das Memorandum on the Export Policy of Trusts in certain Foreign Countries in British and Foreign Trade and Industry. London 1903. [Cd. 1761.] S. 297—309.

hältnis der Gesamtausfuhr des Stahlwerksverbandes eine Ausfuhrvergütung[1]. Daß große gemischte Werke Roheisen oder Halbzeug kaufen, wird immer seltener. Das System der Ausfuhrvergütung kommt hauptsächlich den kleinen reinen Walzwerken, deren Gesamtproduktion nicht bedeutend ist, zugute. Die Beträge der Ausfuhrvergütung teilt der Telegraph ungefähr monatlich aller Welt mit. In hohem Grade wünschenswert wäre es, wenn es gelänge, die Ausfuhrvergütung in größerem Maße der Kleineisenindustrie und dem Maschinenbau zugänglich zu machen, um diese Perlen unserer Ausfuhrindustrie noch glänzender zu gestalten.

Wir haben oben S. 276 schon darauf hingewiesen, daß die deutsche Ausfuhr an Eisen und Eisenfabrikaten nur in sehr bescheidenem Umfange bisher durch die Ausfuhrvergütungen der Kartelle, deren Abrechnungsstelle sich in Düsseldorf befindet, unterstützt wird. Weit bedeutsamer ist die Wirkung der Minderung der Produktionskosten und die dadurch erreichte Möglichkeit, den Inlandspreis höher zu halten als den Auslandspreis, ohne den Verbrauch zu beeinträchtigen.

Nach Sicherung und Beherrschung des inländischen Absatzmarktes war es für die deutsche Eisenindustrie sowie für alle anderen Industrien von größter Wichtigkeit, daß Anfang der 90er Jahre durch den Abschluß der Handelsverträge der ausländische Absatzmarkt in den angrenzenden Staaten erweitert und sichergestellt wurde. Nachdem in der Zwischenzeit die deutsche Eisen-, Kohlen-, Maschinenindustrie, ebenso aber auch die anderen Industrien zu einer immer vollkommneren Beherrschung des inländischen Marktes gelangt sind und größere Mengen industrieller Erzeugnisse in das Ausland abgesetzt werden müssen, macht sich der Abschluß neuer langfristiger Handelsverträge in noch höherem Maße für die Industrie erforderlich.

Die Gewährung eines genügenden Zollschutzes an die deutsche Landwirtschaft war ohne soziale Nachteile nur infolge des Aufblühens der Industrie und des Nationalreichtums möglich. Die industrielle und städtische Bevölkerung ist die beste Abnehmerin der landwirtschaftlichen Produkte. Eine Besserung der Lage der Landwirtschaft ist nur von der Zunahme der Industrie und des Volkswohlstandes zu erwarten. Daher ist die deutsche Landwirtschaft in hohem Maße an dem Zustandekommen der Handelsverträge interessiert.

[1] Die Drucksachen der Abrechnungsstelle für die Ausfuhr in Düsseldorf sind abgedruckt bei Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 338—342.

Die zunehmende Verbilligung industrieller Produkte auf Grund des zunehmenden Großbetriebes und der Verbesserung von Technik und Wirtschaft in der Industrie kommen wesentlich der landwirtschaftlichen Bevölkerung und dem landwirtschaftlichen Betriebe zugute.

Die deutsche Industrie, insonderheit die Eisenindustrie, verdankt ihre Überlegenheit in erster Linie dem gesicherten Absatz an eine durch den Zollschutz auf voller Höhe der Technik erhaltene Landwirtschaft. Die deutsche Landwirtschaft verdankt die technische Höhe, auf der sie sich trotz der schweren internationalen Krisis der Landwirtschaft gehalten hat, dem durch das Aufblühen der Industrie ermöglichten Zollschutz und dem zunehmenden lohnenden Absatz an die industrielle und städtische Bevölkerung.

An dem Abschluß langfristiger Handelsverträge ist die Industrie wie Landwirtschaft, die gesamte deutsche Volkswirtschaft solidarisch interessiert.

Unter dieser Voraussetzung kann es keinem Zweifel unterliegen, daß die deutsche Eisen-, Maschinen- und Kohlenindustrie nicht am Ende, sondern am Anfange einer aussichtsvollen Entwicklung steht. Dieselben Gründe, insonderheit die zunehmende Bevölkerungsvermehrung, werden ihr auch in Zukunft eine verstärkte Überlegenheit sichern. Insonderheit ist zu erwarten, daß ihr ein gebührender Anteil an der Modernisierung der Produktions- und Verkehrsmittel des chinesischen Reiches in den kommenden Jahrzehnten zufallen wird.

Wir haben gesehen, daß die Freihändler von Adam Smith bis zur Gegenwart im Unrecht sind, wenn sie lehren, daß eine Nation wie ein guter Familienvater ihre Bedarfsartikel da kaufen solle, wo sie am billigsten gefertigt werden. Auf einzelne besonders wichtige Industrien, wie die Eisen- oder Textilindustrie, kann eine große Nation nicht aus dem Grunde verzichten, weil sie die in Frage kommenden Produkte in einem anderen Lande billiger erhalten würde. *Selbst wenn die natürlichen Bedingungen für die Herstellung und Weiterverarbeitung des Roheisens in einem Lande wie dem Deutschen Reiche von Natur weniger günstig liegen, als in Großbritannien, so kann diese Ungunst der natürlichen Produktionsbedingungen doch durch einen Sicherungszoll nicht nur aufgehoben, sondern in ihr Gegenteil umgewandelt werden.* Tatsächlich haben die Sicherungszölle für die deutsche Eisenindustrie, wie sie seit dem Jahre 1879 bestehen, diesen Erfolg gehabt.

Die Ausnützung der stetig steigenden Nachfrage zur Vergrößerung der Betriebe und steter Erneuerung der Technik und Wirtschaft — entsprechend den Fortschritten der Wissenschaft und Praxis — ist eine selbständige Verbilligungsursache auf industriellem Gebiete.

Würden Deutschland und andere Länder mit weniger günstigen Produktionsbedingungen auf Sicherungszölle verzichten und ihre stetig steigende Nachfrage an die britische Eisenindustrie richten, so würden sie eben die britische Eisen- und Kohlenindustrie in ihrer Entwicklung ganz außerordentlich stärken und damit die soziale, wirtschaftliche und politische Macht Großbritanniens erhöhen.

Einer Nation wie der deutschen oder amerikanischen wäre nicht damit gedient, daß sie nunmehr von der britischen Eisenindustrie die Eisenfabrikate zu vielleicht noch billigerem Preise beziehen könne, als sie es selbst herzustellen vermag.

Eine Nation kann nicht nur aus Hutmachern bestehen! Die Erfahrung, das Beispiel der Vereinigten Staaten, Deutschlands, Großbritanniens zeigt, daß die mächtigsten Nationen dieser Erde diejenigen sind, welche die größte Stahl- und Kohlenindustrie haben. In Deutschland stieg die Zahl der im Kohlenbergbau beschäftigten Arbeiter von 204 157 im Jahre 1880 auf 504 927 im Jahre 1902. *Nur an der Hand der Kohlen-, Eisen-, Maschinen-, Metall-, Textilindustrie und einiger weniger anderen Hauptindustrien läßt sich eine derartige Bevölkerungsvermehrung herbeiführen, wie sie das Deutsche Reich im letzten Vierteljahrhundert erlebt hat.*

Selbst wenn die Sicherungszölle nicht imstande wären, die Produktionskosten der deutschen Eisenindustrie ganz so billig zu gestalten wie in England, müßte Deutschland die Eisenindustrie zur Ausnützung seiner Kohlen- und Erzvorräte betreiben. Auf die Eisenindustrie kann eine Nation, die auf dieser Erde etwas gelten will, auch dann nicht verzichten, wenn ihre natürlichen Produktionsbedingungen ungewöhnlich ungünstig liegen.

Daß man die Ungunst der natürlichen Verhältnisse dauernd durch Sicherungszölle aufheben und in ihr Gegenteil zu gestalten in der Lage ist, hat Adam Smith ebensowenig erkannt wie irgendein anderer Freihändler. In der Verkennung dieser Wirkung des Sicherungszolles besteht aber einer der wesentlichsten Denkfehler bei Adam Smith und all seinen Nachfolgern.

Auch Friedrich List und Carey haben diese Wirkung des Zollschutzes nicht erkannt, sonst hätten sie die Herbeiführung des Frei-

handels nicht als das Ziel ihres Systems hingestellt, wie es oben S. 152 und 153 dargelegt worden ist.

Friedrich List und Carey haben aber auch ebensowenig wie Adam Smith oder ein anderer Freihändler die schädliche Einwirkung der industriellen Sicherungszölle des Kontinents von Europa, sowie der Vereinigten Staaten und der britischen Kolonien auf die industrielle Tätigkeit Großbritanniens erkannt.

Adam Smith, Friedrich List und Carey waren Freihändler! Sie glaubten an das nahe Bevorstehen des allgemeinen Freihandels in allen Staaten der Welt, weil sie das Wesen des in dieser Schrift dargelegten Sicherungszolles nicht erkannten. Sie erkannten nicht die verbilligende Wirkung des Sicherungszolles, die fortdauert, solange die Zunahme der Bevölkerung in dem gesicherten Absatzgebiet anhält. Sie erkannten zweitens nicht in vollem Umfange die Wichtigkeit der Aufrechterhaltung und Vermehrung der Arbeitsgelegenheit, sowie die volle Bedeutung der nationalen Arbeit, die beispielsweise von Eisenfabrikaten und Maschinen 70 % des Wertes ausmacht, wie oben an der englischen Berechnung gezeigt wurde, und die um so bedeutungsvoller ist, je mehr die Bevölkerung sich vermehrt. Sie erkannten drittens nicht die schädlichen Wirkungen der Sicherungszölle gegenüber fremden Staaten, die für den betroffenen Staat um so fühlbarer werden, je größer die Bevölkerungsvermehrung in dem durch Zölle sich schützenden Staat ist. Diese dreifache Verkennung der Bedeutung des Sicherungszolles beruht darin, daß sie mit dem Wachstum der Bevölkerung und der Größe des Flächeninhalts eines Landes nichts anzufangen wußten. Sie übersahen, welches Machtmittel eine Nation in ihrer Bevölkerungsvermehrung und der Größe des Landes hat.

Dieser abweichende Standpunkt hindert mich nicht, anzuerkennen, daß alle drei Männer die größten Verdienste um die Wissenschaft und auch um ihre eigene Nation haben. A d a m S m i t h hat das unsterbliche Verdienst, das einzigartige praktische Experiment des Freihandels, das wir in der Geschichte Großbritanniens seit dem Jahre 1845 vor uns sehen, angebahnt zu haben. M ö g e d i e s e r G r a d m e s s e r d e r W i r k s a m k e i t d e s F r e i h a n d e l s d e r W e l t f ü r a l l e Z e i t e n e r h a l t e n b l e i b e n!

F r i e d r i c h L i s t und C a r e y sind die verdienstvollen Begründer des Schutzzollsystems. Daß nach Lists Lehre schon etwa im Jahre 1875, nach Careys Lehre doch spätestens jetzt die Schutzzollbarrieren in Deutschland und den Vereinigten Staaten fallen mußten — wie oben S. 152 gezeigt wurde —, beweist nur, daß

alle menschliche Erkenntnis Stückwerk ist. Ihre Theorien haben immerhin der Praxis den richtigen Weg gezeigt und zur Größe und Machtstellung der deutschen und amerikanischen Nation viel beigetragen.

Wer das Wesen des Sicherungszolles, wie er in dem letzten Vierteljahrhundert sich am deutlichsten in der im vierten Kapitel dieses Buches geschilderten „eisernen Kontinentalsperre der Neuzeit" gezeigt hat, richtig erkannt hat, wird meine Auffassung teilen, daß die Frage des Schutzzolles und des Freihandels in letzter Linie überhaupt nicht eine Frage der volkswirtschaftlichen Wissenschaft ist. Ebenso wenig, wie die Frage, ob eine Nation sich eine Armee und Marine halten soll, von der Wissenschaft beantwortet werden kann, ebenso wenig kann die Wissenschaft darüber entscheiden, ob eine Nation ihre Industrien durch Sicherungszölle und ihre Landwirtschaft durch Schutzzölle schützt. In gleichem Maße ist auch die Frage der Handelsverträge nicht eine Frage, die von der Wissenschaft beantwortet werden kann, sondern eine Frage der Politik.

Der Schutzzoll ist, wie die militärische Rüstung, ein Mittel zur Vertretung der Interessen einer Nation, ein Grundsatz, der oben S. 85 schon dargelegt wurde. Große und starke Nationen, die auf Zunahme ihrer Macht bedacht sind, werden in Zukunft noch mehr als in der Vergangenheit ihre Interessen in beiderlei Hinsicht wahrzunehmen wissen. Schutzzölle sind, wie Schmoller oftmals mit Recht betont hat (vgl. oben S. 118), Machtmittel im internationalen Konkurrenzkampf.

Der Sicherungszoll ist nicht eine neue Theorie, die irgend jemand zur Nachahmung anempfohlen wird, sondern einfach die Feststellung der Grundsätze, die sich in den schutzzöllnerischen Staaten und in Deutschland seit einem Vierteljahrhundert, nachdem das Erziehungssystem der Industrie beendet war, in Anwendung befinden.

Die im Deutschen Reiche bestehende Handelspolitik ist als die der deutschen Nation passendste nachgewiesen worden. Ist das, was in diesem Buche über den Sicherungszoll vorgetragen wurde, eine Theorie, so ist es die Theorie des Bestehenden. Wie der Sicherungszoll sich in der Vergangenheit gegenüber dem Freihandel Großbritanniens glänzend bewährt hat, so wird er dies auch in Zukunft tun.

So groß auch die Zahl der deutschen Volkswirte ist, die für die Abschaffung der industriellen und noch mehr der agrarischen Zölle eintreten, so sicher ist, daß ihre Wünsche nie verwirklicht werden.

Die freihändlerischen Gelehrten kämpfen für ein Ideal, was niemals in dieser Welt statthaben wird.

Was würde wohl der Schaden für die deutsche Volkswirtschaft betragen, wenn Deutschland etwa im Jahre 1879 zum vollkommenen Freihandel auf allen Gebieten übergegangen wäre? Die deutsche Nation hat jetzt ein jährliches Einkommen von vielleicht 25 Milliarden Mark. Wenn sie heute nach einer so langen Freihandelszeit noch 15 Milliarden Mark Einkommen haben würde, so könnte sie von Glück sagen. Die Bevölkerung des Deutschen Reiches, die Ausfuhr, die industrielle Tätigkeit würden sich in geringerem Maße vermehrt haben, als dies in Großbritannien der Fall war. Die deutsche Landwirtschaft würde schweren Schaden gelitten haben, indem sie die erzielten technischen Fortschritte nicht gemacht und auf die Steigerung der Intensität des Betriebes verzichtet haben würde.

Sind unter diesen Umständen die Lehren der Freihändler gefährlich? Sie sind absolut ungefährlich. Eine gesunde und kräftige Nation läßt sich nicht um Milliarden des erreichbaren jährlichen Volkseinkommens durch eine Theorie berauben. Wenn die wissenschaftlichen und politischen Vorkämpfer des Freihandels in allen Staaten der Welt, unter allen Regierungsformen, in der demokratischen Republik der Vereinigten Staaten ebenso wie im Deutschen Reiche, nichts als Mißerfolge erleben, so liegt dies keineswegs an der Beschränktheit aller Kulturvölker.

Die organische Entwicklung des volkswirtschaftlichen Lebens läßt sich durch eine Theorie nicht meistern. Die Erfahrung in der ganzen Welt lehrt, daß die freihändlerische Theorie dem volkswirtschaftlichen Organismus der verschiedenen Nationen nicht bekommt. Die industriell fortgeschrittensten Nationen, die Vereinigten Staaten und Deutschland, denken gar nicht daran, den Freihandel anzunehmen.

Die Abneigung, welche in steigendem Maße die englische Nation auf Grund langjähriger Erfahrung dem Freihandel zeigt, lehrt des weiteren die Aussichtslosigkeit des Freihandels für alle Zukunft.

Die Zukunft der Eisenindustrie in allen Staaten wird sich unter dem Zeichen der Sicherungszölle und nicht unter dem Zeichen des Freihandels entwickeln.

Wenn die Theorie des Adam Smith im Jahre 1873 imstande war, die Staatsmänner des Deutschen Reiches zur Aufhebung der Eisenzölle zu bewegen, so ist dies weniger der Theorie, als der bis dahin glücklichen wirtschaftlichen Lage des freihändlerischen Großbritanniens zuzuschreiben. In dem für den Freihandel günstigsten Lande hatte er

sich vorübergehend bewährt. Der diesem Buche als Vorwort vorgedruckte Brief Kaiser Wilhelms des Großen an den Reichskanzler Fürsten Bismarck zeigt, daß der Kaiser an der Idee des Freihandels keinen Geschmack finden konnte. Trotz der Vorträge so glänzender Befürworter des Freihandels, wie es Delbrück und Camphausen waren, fragte der große Kaiser seinen Kanzler angesichts der Schäden, welche der Freihandel bereits der deutschen Volkswirtschaft gebracht hatte: „Ist das eine staatsweise Auffassung?"

Für eine Nation mit so starker Bevölkerungsvermehrung und industrieller Veranlagung, wie es die deutsche ist, ist in der Tat der Freihandel niemals eine staatsweise Auffassung.

Den Inhalt dieser Schrift möchte ich dem Eisenfachmann an einem Beispiel aus der Technik der Eisenindustrie erläutern.

Vor hundert Jahren strömten die Gichtgase des Hochofens nutzlos in die Luft, störten die Gichtarbeiter und verwüsteten die Umgebung. Seit ungefähr dem Jahre 1830 fing man die Gichtgase aber ein und verwandte sie zur Erhitzung des Windes vor dem Eintritt in den Hochofen[1]; den Überschuß verbrannte man unter Kesseln zum Antrieb der den Wind durch den Ofen treibenden Gebläsemaschinen. Seit einigen Jahren, mit der fortschreitenden Vervollkommnung der Gasexplosionsmaschinen, läßt man den Überschuß, um ihn rationell auszunützen, in riesigen Kraftmaschinen zur Explosion bringen, welche die Bergwerke, Stahl- und Walzwerke, auch sonstige Betriebe mit Kraft versorgen.

Beim Freihandel hat eine Nation von der großen Zahl der Bevölkerung keinerlei Vorteil. Mit der Anwendung der Erziehungszölle beginnt unbewußt die Ausnutzung der großen Zahl der Landesbewohner. Der Sicherungszoll faßt die Nachfrage der Bevölkerung mit Absicht zusammen, um die Stärke dieser Nachfrage und insonderheit das Steigen dieser Nachfrage der inländischen Industrie zuzuführen und damit durch Vergrößerung der Betriebe und Verbesserung der Technik und Wirtschaft Ersparnisse im Interesse der Nation zu erzielen.

Der Ingenieur, der die Hochofengase einfängt und ausnützt, der Staatsmann, der die von der steigenden Bevölkerung ausgehende Nachfrage einfängt und ausnützt, erhöhen beide den Reichtum der

---

[1] Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens. 5. Aufl. 1903. S. 9; Hans Gideon Heymann a. a. O. S. 12.

Nation durch Vermehrung und Verbilligung der Arbeitsleistung der Nation.

Eher noch wird man die Hochofengase wieder nutzlos verfliegen lassen, als daß eine kräftige Nation zum Freihandel zurückkehrt. Der aus Mangel an Erkenntnis geführte Kampf der Freihändler gegen die Ersetzung der Arbeit durch Kapital, gegen die zunehmende Arbeitsersparnis durch Verbesserung der Technik und Wirtschaft — mit einem Wort: gegen die zunehmende Unterwerfung der Natur unter den Willen des Menschen —, und damit gegen den sozialen und nationalen Fortschritt, ist dauernd aussichtslos!

Wohin führt die zunehmende Erkenntnis von dem Wesen des Sicherungszolles? Sie veranlaßt Nationen, darüber nachzudenken, ob nicht eine Zusammenlegung ihrer Interessen, eine Wegnahme der sie trennenden Zollschranken, durch Vermehrung der Nachfrage beiden Teilen größere Vorteile bringen könne. Sie führt zu Zollbündnissen im Laufe der Jahrzehnte. Niemals aber, bevor die schwarze und die gelbe Rasse weiß geworden ist, wird sie zum dauernden allgemeinen Freihandel führen.

Piererfche Hofbuchdruckerei Stephan Geibel & Co. in Altenburg.